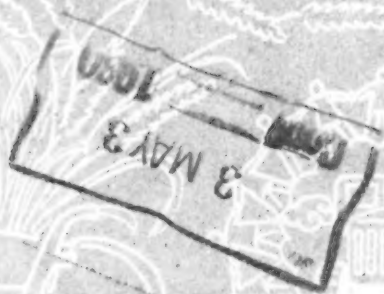


30 APR 1956

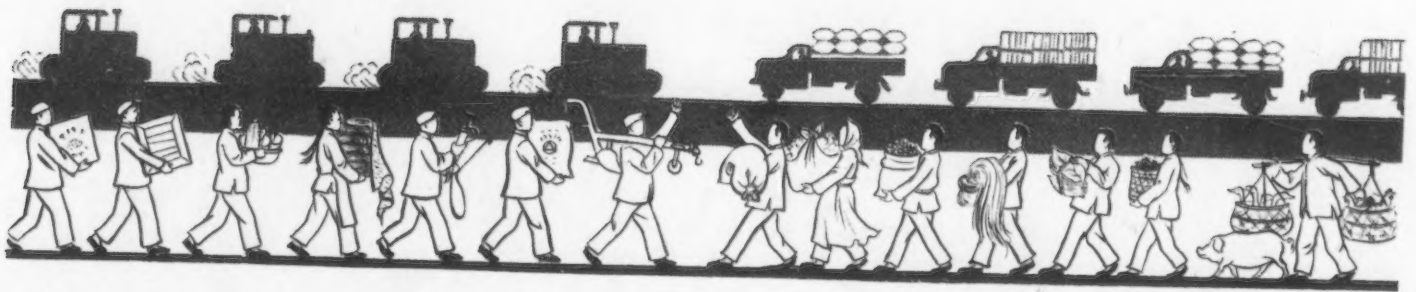
202936

2nd Set

中央合作通訊



12
1955



供銷合作社必須積極迎接農業合作化高潮的到來(工作述評)

認真學習農業合作化的文獻

中共訥河四區委員會是怎樣領導供銷社的

農業合作化運動中，農民需要哪些商品

加強購棉工作的政治思想領導，克服盲目樂觀情緒

提高廢品使用價值，積極開展廢品加工工作

應重視和做好雜骨採購工作

應做好毛竹購銷業務，給毛竹開闢新銷路

蕭山縣供銷社配合農業合作化全面規劃，清理棉花預購合同的試點經驗

黑龍江省供銷社開展雜骨收購工作的經驗

加強肥料供應工作，迎接農業合作化高潮

完成第一屆日用雜品供應業務會議決定的任務

曲溝供銷合作社開展預售業務的經驗

湯陰縣供銷合作社對農村私商進行社會主義改造的全面規劃

巡迴教學是搞好基層社在職幹部教育的好方法

黑龍江省供銷社訓練專職巡迴教員的幾點收穫

關於貫徹一九五六年供銷合作社統計制度的幾點意見

應有的工作態度

討論、修改了供應計劃

雙輪雙鐮犁在「四起」農業生產社

遷西縣供銷合作社的運輸員評模會議

召開手工業產品比賽大會

這樣的幫助下級

電話裏的指導

新來的帽子

研究，研究……

小 品

齊連(三)

王學孔(四)

王瑛 黃明鑑(六)

郭獻瑞(八)

楊國平(一〇)

史立德(一二)

中華全國供銷合作社總社廢品總管理局廢物料處

張西生 傅光民 鄭榮樞(一五)

渭士 宗朝 立志(一五)

張潤生 韓克儉整理(一七)

焦玉波(一八)

黃大明(二〇)

史愚公 李榮(二三)

董純華(二三)

楊培倫(二五)

黑龍江省供銷合作社(二五)

全國供銷合作社總社

計劃局統計處

山西省供銷合作社

儲運管理處通訊組

崔海濤(二九)

錫三整理(二九)

李作九(三〇)

蒼溪縣第五區供銷社(三〇)

開揚(三一)

軒風(三一)

希民(三一)

茂華 美德(三一)

中央合作通訊

(月刊)

一九五五年·第十二號

(總第五十七號)

十二月十一日出版

編輯者

中華全國供銷合作社總社

北京東直門外

出版者

財政經濟出版社

北京西總布胡同七號

總發行處

郵電部北京郵局

訂購處

全國各地郵電局

代訂代銷處

全國各地新華書店

印刷者

北京印刷廠

稅總印刷廠

定價

每冊一角六分

三個月三期四角八分

半年六期九角六分

全年十二期一元九角二分

定費預付，按季整訂

平寄郵費免收掛號另加

(期 0023 號)

(北京市書刊出版業營業許可証出字第〇六〇號)



供銷合作社必須積極 迎接農業合作化高潮的到來

目前，在全國廣大農村，規模宏大的、社會主義羣衆運動的高潮已經到來了。千千萬萬的個體農民，將組成大批的農業生產合作社，隨着這一運動的深入發展，隨着廣大農民生產、生活方式的改變，無疑將會出現許多新的問題，及時而妥善地解決這些問題，保證運動的健康發展，不僅需要黨和政府强有力的政治領導，而且需要經濟部門特別是商業部門的有力配合。因此，作為社會主義性質的、羣衆性的集體經濟組織的供銷合作社，必須努力改進工作，進一步貫徹為農業生產服務的方針，從而通過其業務和組織活動，以積極的、主動的、全力以赴的精神，促進和適應農業合作化的發展和需要，這是全體供銷社幹部當前極端重要的任務。

供銷合作社是農村合作化的三種形式之一，是黨和政府聯繫廣大農民和鞏固工農聯盟的一個重要橋樑，根據黨在過渡時期的總路線、總任務的要求，供銷社的基本任務的中心環節就是促進農業合作化運動的發展，為農業生產服務。因此，各級供銷合作社的業務、組織活動，如果不能從適應農業合作化的要求出發，就必然要犯嚴重的錯誤。特別是當前農業合作化的高潮已經到來的時候，要求各級供銷社的幹部，尤其是領導幹部，必須認真注意以下工作：

首先，必須認真地學習毛主席報告和七屆六中全會的有關文件，提高政策思想水平，糾正一切落後於羣衆實際需要的作法，充分認識客觀情況的變化，明確供銷社在農業合作化高潮到來後的更加艱巨的任務。幾年來，各級供銷合作社的業務組織活動，在各級黨委和人民委員會的領導下，始終是為促進農業社會主義的改造而進行的。在這條正確的方針指導下，配合着黨對農村各項工作的開展，有效地促進了農村生產力的發展，幫助農民，為國家生產出更多的商品糧食、工業原料和出口物資，以及為城市和工礦區所需要的農業和副業產品，而農民的購買力也逐步得到提高，擴大了工業品的市場，有力的支持了國家工業建設。從供銷合作社本身來看，由於執行了這條方針，擴大了有組織有計劃的城鄉物資交流，逐步代替了私人資本主義商業在農村的陣地，促進了分散的小農經濟和個體手工業與國家計劃的進一步聯繫。農業合作化運動，是一個偉大的社會主義改造運動，對國民經濟的各個部門均有着極其深刻的影響，

廣大農民隨着生產、生活方式的改變，其各方面的要求，均將會引起顯著的變化。但是，由於我們不少幹部，特別是廣大的基層領導幹部，對黨的政策領會不深刻，對一切非社會主義經濟成分進行改造的觀點不夠明確，因此，在執行為農業生產服務這條方針時，從具體業務活動和組織活動中，均表現不夠自覺。比如在業務經營上，還存在着某種程度的單純業務觀點和利潤觀點，對羣衆的實際需要不夠關心，政治工作表現很薄弱，自下而上的民主監督作用很不够，尤其是發揮社員對基層零售單位的監督，並向其進行社會主義的宣傳教育，工作做得更差。這一切均直接削弱了供銷合作社在促進農業合作化中的作用。農業合作化的發展，越來越要求供銷社必須進一步提高服務質量，加強業務經營中的計劃性，但是今年旺季工作中，不少地區對新的情況估計不足，農村市場出現了脫銷，因而工作表現十分被動。這說明了農業合作化問題上的右傾思想，在供銷社業務上也是存在的，其中表現，是業務、組織活動落後於羣衆的實際需要，因此，為了克服這些缺點，使供銷社的業務和組織活動均能適應合作化發展的要求，就必須努力認真的組織對農業合作化政策的學習。這是保證思想統一，正確貫徹政策的首要條件。

其次，還必須結合年關工作的總結，結合對當前情況的調查，結合對各項工作的全面規劃，認真地總結工作經驗。一九五五年是國家第一個五年計劃的第三年，在這一年當中，供銷社在中央的領導下，根據階級分析的觀點，明確了對不同類型私商的改造方針和政策，並積極開展了安排農村市場，改造私商的工作，加強了供銷社對農村市場的領導作用，通過批發業務的開展，把一部分私商初步納入了供銷社的計劃軌道，為進一步全面改造私商創造了極為有利的條件。通過今年四月間召開的供應、採購會議，明確了地區分工和商品分工相結合的國、合分工原則，同時規定了供銷社商業批發、採購工作的具體任務，明確了「統一領導，統一計劃，分級管理，各自核算」的上下級社之間的業務經營原則。在這個期間，配合新幣的發行，調整了供銷社的零售價格，擬訂了貫徹中央厲行全面節約精神的具体措施，八月間，中華全國供銷合作社總社召開了第一屆全國委員會第一次會議，通過了「關於為實現發展國民經濟的第一

个五年計劃而奮鬥的決議」，繼而開展了繁重的旺季供應採購工作。無疑上述工作對支持國家工業化，對促進農業合作化運動均有重要作用。鑒於上述工作中我們還缺乏系統的經驗，客觀情況變化又是如此迅速，因此十分需要系統地進行總結經驗的工作，通過總結檢查對各項重要決議執行的情況，總結經驗教訓，推廣好的工作方法，充實領導，提高幹部，從而在新的工作基礎上，把供應社的工作提高一步。在今年旺季業務中，有不少地區創造了適合農業合作化發展的新的工作方法，這些方法就是：在採購業務上，組織農業社把棉花直運加工廠的作法；以農業社、互助組為核心帶動個體農戶，有組織的成批出售產品的方法；在供應業務上，以農業社為單位，專人負責，事先調查需要情況約時的送貨辦法；通過召開「三員」會議，加強售貨員、採購員、倉庫保管員之間的聯繫的作法等等，都是行之有效的。這正是農業合作化，對商業工作的必然影響。因為廣大農民參加到合作社中之後，供應社就有可能由過去向千百萬分散供應，轉而向農業社的集體採購，由過去向千百萬個體農民的強了供應社與農業社的聯繫，方便農民，給予供應社開展有計劃有組織的城鄉物資交流，創造了極有利的條件。通過總結檢查，使這些作法完善起來，加以推廣，對提高供應社的服務質量，會發生很大的作用。

為了配合農業合作化的發展，各級供應社，均必須充分地看到農民對生產和供應工作，這是支持農業生產完成增產計劃，從而促進其鞏固和發展的一項重要的政治和經濟任務。農業生產社的大量出現，農民生產積極性的提高，肥料就更為迫切，不論是在數量上、品種上和供應時間上，均有很大的變化。這是在首先解決了生活問題之後，錢多買，錢少買，沒有購買生產資料的固定資金，而農業生產社，特別是基礎較好的農業生產社，每年均在其全部收入中，留出一部分的資金，作為擴大生產的投資，保證實現其增產計劃。據河南省供銷社在滎陽八區調查五個典型農業社的材料證明：這五個農業社，一九五五年總收入為十一萬零九百零二元，其中提取二萬三千五百六十三元購買生產資料，其中，僅購買肥料一項支出為一萬四千三百七十三元，佔整個生產資料投資數的百分之六十一。今年秋季新建立的一些生產合作社中，由於絕大多數為貧苦農民，土地較薄，增產要求又高，因此生產投資首要一項是解決肥料問題。浙江蕭山縣供銷社在該縣來蘇鄉調查證明：該鄉在十月中旬報名入社、成社的三百二十二戶農民中，百分之九十以上為貧農和新、老中農中間的下中

農，他們組織起來後要求改進耕作制度，提高單位產量，除已積極積糞肥外，並要求供給商品肥料。這種趨勢，將會隨著農業合作化高潮的到來，繼續發展。這些情況說明了供銷社生產資料供應任務也必然隨著合作化高潮的到來，越發艱巨了，在目前商品肥料供應不應求的情況下，除必須按照計劃積極組織貨源提前作好加工儲備，並堅決貫徹重點供應的方針之外，還必須切實開闢地方肥源，特別是縣、基供銷社，必須努力經營雜肥以滿足農民的增產要求。在新式農具的供應工作上，必須堅決糾正保守思想，積極進行經營。今年秋季，不少地區由於看不見農民改革農業技術的積極性，因而對完成全年推廣新式農具計劃表現了許多不必要的憂慮，事實恰恰相反，不少地區屢次追加計劃，仍然造成人為的脫銷現象，這種教訓必須嚴格記取。隨着新農具的大量推廣，技術傳授、修配工作、零件供應，均必須緊緊跟上去，以保證供應的新式農具在冬耕中發揮作用。

農業合作化的迅速發展，要求各級供銷社必須進一步加快對農村私商的社會主義改造速度。只有將農村私營商業改造成為社會主義的合作社商業，才能改變他們小私有者的地位，克服他們投機取巧的思想作風，才能堵塞資本主義自發勢力的出路，從而更好的為農業生產服務，並促進農業合作化的發展。因此，各級供銷社的理事會，在當前農業合作化高潮到來的時候，必須對私商改造工作進行全面規劃，加強領導，並列為理事會主任重要的領導任務之一。當前有不少地區，由於對私商積極改造的方針不夠明確，因而改造工作的進度是十分緩慢的，甚至有不少地區的小商小販在農業社會主義高潮的影響下，自發的組織起來了，也沒有得到及時的領導與管理。這種作法必須糾正。為此，要求各級社必須結合農業合作化的宣傳，廣泛的向私商進行社會主義改造政策的宣傳，啓發他們接受改造和自我改造的積極性，對已經自發組織起來的小組，應給予熱情的領導，並注意發現和培養小商小販中的積極分子，為組織起來準備條件。同時必須努力改進批發業務，基層批發環節是安排市場、分配貨源，適當掌握和調劑私商的經營收益，進一步全面領導市場，以適應對私商進行全面改造的需要。對已經納入各種改造形式的私商，必須經常進行政策教育，和互助團結的集體教育，組織他們進行學習或定期的組織互相觀摩交流經驗，從實際工作中培養和提高他們的工作能力和覺悟水平，同時應經常檢查他們的工作，指導他們的業務活動，經常瞭解他們的執行計劃制度的情況。對於想行為、壞的作風應嚴格進行批評，發動社員羣眾進行監督，開展批評與自我批評，以促進其思想和企業的改造。

認真學習農業合作化的文獻

齊 速

在我國農村中，農業合作化的高潮已經到來，這是一個帶有極其偉大的世界意義的大規模的社會主義的革命運動。我們供銷社工作的陣地就在農村，我們的中心任務，就是為農業生產服務，促進農業合作化。供銷社工作做得好，就可以促進支持農業合作化，否則就要影響農業合作化的發展和鞏固。全體供銷合作社幹部，必須十分明確地認識自己在農村中新的社會主義羣眾運動高潮面前的重大責任，認真學習農業合作化的偉大文獻，提高思想，改進工作，用全力來支援農村中社會主義羣眾運動的高潮。

毛主席關於農業合作化問題的報告，中國共產黨第七屆中央委員會第六次全體會議（擴大）「關於農業合作化問題的決議」，是具有偉大歷史意義和國際意義的文獻，在這兩個文獻中，都着重地批判了在農業合作化高潮面前的右傾思想。供銷合作社幹部決不能認為只是農村工作部門的某些同志才有右傾思想，反之，應該清楚地認識，有不少供銷社幹部存在着看不見農業合作化高潮，不去看問題的本質方面和主流方面，看不到農民羣眾的社會主義積極性的右傾思想，有些幹部甚至站在運動以外，存在着認為農業合作化是農村工作部門的事，與自己關係不大的錯誤思想。

供銷合作社的幹部在為互助合作為中心的農業生產服務的方針下，曾作了很大的努力，也獲得了很大的成績，這是事實。但我們決不能因此就看不見我們還存在着很大的缺點，就是在農村社會主義羣眾運動已經到來的新情況下，不論我們的收購工作和供應工作，都還存在着嚴重的缺點，趕不上形勢的需要。陳伯達同志「關於農業合作化問題的決議草案的說明」中指示我們：在農業合作化問題上必須認真地重新學習，並且說這是放在全黨同志面前的任務。這些話對於供銷合作社幹部是更加重要的。我們的工作陣地在農村，我們的工作與農業合作化的關係極為密切，特別是由於供銷合作社幾年來發展很快，新幹部增加很多，本來的理論水平就不高，而且還有不少幹部存在着忽視政治的傾向，加以業務繁忙，尤其是基層社幹部文化低，居住分散，業務更忙，政治理論水平是很低的，因而學習就特別顯得重要與迫切。

怎樣才能真真正正地學習？怎樣才能學好呢？各級聯社應該在各級黨委統一領導與佈置下，動員全體幹部努力學習關於農業合作化的文獻。各級理事會要親自動手且責成負責政治工作的副主任具體

掌握，切實領導這一學習，訂出學習計劃，按計劃進行學習，並隨時進行檢查。學習時必須理論聯繫實際，一方面要求真正領會文獻的精神實質，同時必須聯系自己的思想和工作，以文獻的精神檢查自己的思想和工作，認真檢查右傾思想和工作中的缺點，並討論出為適應農業合作化運動的發展，改進供銷業務的具體辦法。在學習中，最好能請黨委負責同志或熟悉本地農業合作化問題和情況的同志來作些報告，以便同志們更具體地了解農業合作化的情況和問題。基層社幹部由於水平較低，他們的學習需要上級社特別是縣社的幫助。去年以來在各地已經展開的巡迴教員的方式應該充分利用來進行農業合作化的教育。縣社理事會應該切實組織專職的巡迴教員和兼職的巡迴教員，首先要求他們自己好好學習，並進行充分的準備，然後寫出通俗的教學大綱，經縣委審查批准後，分批分期地到基層社去進行巡迴教育，巡迴教員也必須首先了解基層社的工作和幹部思想，以便具體地對症下藥地進行教育，要充分結合當地幹部的具體思想和工作，避免教條式的上課。專區社和省社要隨時注意教育工作的進展和情況，及時總結，推廣好的經驗，並獎勵好的巡迴教員。凡是學習上所需費用應該使用教育基金加以適當解決。各省幹校和專區訓練班的全體幹部和教員應該首先自己學好，然後責成負責政治課的教員進行充分的備課，把農業合作化文獻作為主要課程之一，在學員中進行講授，並結合學員的思想和工作學習農業合作化的文獻。各專業班的學員都應該有一定的時期好好地

中央關於農業合作化的決議指示，供銷合作社的區鄉機構中的會計人員，應該尽可能地幫助農業生產合作社的會計財務工作。供銷合作社幹部必須切實執行這一指示。縣社和基層社的會計部門必須提高自己的會計技術，並研究農業生產合作社的會計工作，給以熱情而負責的幫助，把它看成和自己的會計工作一樣。為了真正能夠給農業生產合作社的會計財務工作以幫助，我們還應該加強對會計工作人員的訓練，省社和專區社的幹校和訓練班應該適當增加對會計幹部的訓練，並力求提高教育質量。讓我們以實際行動來證明我們真正認識到農業合作化高潮的偉大意義，並以實際行動來全力支援農村中社會主義羣眾運動的高潮吧！

中共訥河四區委員會是怎樣領導供銷社的

王學孔

中共黑龍江省訥河四區委員會，從一九五三年下半年開始重視了對供銷合作社工作的領導，一九五四年以來更進一步地加強了領導。兩年來的實際工作證明：只有在搞好農業生產互助合作運動的同時，加強對供銷社工作的領導，才能夠使供銷社工作與農業互助合作運動緊密配合，才能有效的發揮供銷合作社對促進農業生產和對農業進行社會主義改造的積極作用，才能夠逐漸提高供銷合作社的工作質量。

該區區委在未重視對供銷合作社工作領導之前，只單純的忙於農業生產互助合作運動。認為基層供銷合作社有縣聯社領導，不是區委應當管的事；同時區幹部多系農民出身，文化水平低，不熟悉業務，沒法領導，怕領導供銷社影響對農業生產的領導，所以區黨委會上從未正式討論過供銷社工作，對全區供銷合作社的基本情況不了解。因此區幹部下鄉時對供銷社工作根本不加過問，也很少參加縣社辦事處召開的全區供銷合作社幹部會議。這樣的結果就出現了兩個比較突出的問題：一個是供銷社工作與農業生產互助合作運動發生了脫節現象，供銷合作社為農業生產服務的方針貫徹的不够堅決有力；另一個問題是供銷合作社內部的政治工作弱，幹部思想混亂，政策水平低，不能適應於工作發展的需要。該區區委過去所以忽視對供銷合作社工作的領導，主要是對供銷合作社工作的重要意義及其作用認識不足以及供銷社與農業生產互助合作運動的關係不明確。

經過黨在過渡時期總路綫總任務的學習，以及縣委在區委書記會議上講解供銷社工作的重要，供銷社與發展農業生產互助合作的關係後，加上在實際工作中反映出供銷社與農業生產不相適應，生產資料供應工作滿足不了農業生產互助合作運動發展的需要，區委才感到單純去搞農業生產，不管供銷社工作的做法是不行了。

該區區委為了加強對供銷社的領導，於一九五三年十月召開了區委委員會，學習了有關供銷合作社文件，聯系檢查了過去對供銷社工作的不正確認識與不重視領導的思想，並討論了如何領導的具體方法：

第一，為了在領導好農業生產互助合作運動的同時，又能領導好供銷社工作，充分發揮供銷合作社對促進農業社會主義改造的積極作用，採取了如下措

施：1. 指定一名區委委員負責領導全區供銷社工作；2. 在每個季度初的區黨委會議上，正式討論研究一次供銷社工作，吸收供銷社區辦事處主任參加，听取彙報，着重討論季度的供銷計劃，是否適應於農業生產的需要，以及政治工作和幹部思想教育等工作等；3. 區委委員分片下鄉除了搞好農業生產外，並負責檢查供銷合作社工作，回來後統一彙報；4. 在春耕、夏鋤、秋收等生產季節，佈置工作召開支書、村長會議時，都吸收村供銷社主任參加，在会上除了討論和佈置中心工作外，對供銷社工作也提出具體要求。這樣就使基層黨、政和供銷社幹部都知道這個時期中心工作是甚麼，供銷社支持中心工作的具體任務是甚麼，做到供銷社工作與每個時期的農業生產中心工作的有機配合。

由於認真的把供銷社工作放在區黨委統一領導下，在每個時期都密切配合農業生產來安排佈置工作，所以一九五四年以來供銷合作社的業務有了顯著的開展，進一步貫徹了為農業生產服務的方針，對農民打的糧食和土副產品基本上給推銷出去了，農民所要買的生產品和生活資料也基本上給買進來了。特別是生產資料供應，農民是最滿意的，去年全年八個社生產資料的供應總額為十三萬一千八百九十七元，比上年提高零點六，佔供應總額的百分之十五點七。生產資料的品種也有所增加，過去一般的合作社只經營四、五十種，現在一般的都經營一百二十餘種，最多有一百八十多種。過去好多合作社將生產資料辦回來放在欄柵底下或倉房裏，不能及時的與農民見面，現在不然了，各個社的門市部都將生產資料擺到顯著的地方，多數合作社都按季的請農民參觀生產資料，並進行民主鑑定，徵求農民意見，來改進生產資料供應工作。

為了把生產資料供應工作進一步做好，區委在今年第一季度向供銷合作社強調的提出了推廣與農業生產合作社的「結合合同」。各個供銷合作社都注意了這個工作。一九五四年只有三個供銷社與農業生產合作社簽訂了「結合合同」，金額達一萬七千二百一十六元，佔第一季度供銷總額的百分之四點五，其中生產資料佔生產資料供應額的百分之十七點七。

根據村屯分散，農忙季節的特點，為了便利農民購銷需要，有利於農業生產，區委在每次召開的供銷合作社主任會議上都教育幹部積極的推廣「送貨到

門、就地收購」的先進經驗，並把這項工作列為每個季度全區供銷社評比的一個重要內容。所以一九五四年全區八個供銷社普遍的堅持推廣了「送貨到門、就地收購」這一工作方法。據今年二、三兩季統計，下鄉的供銷額佔兩個季度供銷總額的百分之二十七點九。這不但擴大了供銷業務，保證了供銷計劃的完成，而且有力地扶助了農業生產，進一步密切了社羣關係。

區委經常向供銷合作社幹部提出：由於互助合作運動的發展，統購統銷政策的實施，農民在供銷需要上發生了新變化，引導供銷合作社去適應這一新的變化。如去年四季度計劃買糧當中，為了滿足農民售糧後的需要，向供銷合作社提出做好物資供應，開好物資交流會，因此，八個社共召開了七次物資交流會，交易額佔四季度供銷總額的百分之五點三。有力的支持了糧食收購，基本上滿足了農民售糧後的需要。

對供銷合作社的土副產品收購工作，區委也很注重，並反覆的批判了怕麻煩、怕賠錢、重大宗、輕小宗的思想，因此各個供銷合作社一年來積極的開展了土副產品收購工作，增加了農民收入，支援了軍需出口以及城市工礦區的需。一九五四年土副產品收購額為二十四萬七千七百一十五元，佔計劃的需之一百三十四點三，佔推銷總額的百分之二十八點五，比一九五三年提高了百分之十四點五。

上述這些事實，充分的說明了由於區委抓住了供銷必須與農業生產緊密結合的這一環節，而擴大了供銷合作社的業務，這不僅使農民免除了商人的中間剝削，削弱了農民與資本主義經濟的聯繫，而且在生產上、生活上滿足了農民需要，解決了農民不少困難，從而刺激了農民的生產情緒，提高了農民政治覺悟，有效地促進了農業的社會主義改造工作的進行。

第二，加強供銷合作社的政治、政策和思想教育。區委認真地分析了供銷合作社的幹部絕大多數是出身於農民，政治、政策水平低，與其所擔負的任務是不能完全適應的；同時又時刻和農民接觸，他們的思想覺悟的高低都直接的關係到農民利益，特別是過去對供銷合作社政治工作重視不夠，許多供銷社的幹部對自己所擔負的工作任務的重要意義認識不足，因而在當時存在着較嚴重的單純業務觀點和不同程度的資本主義經營思想。

鑑於上述情況，區委為了加強供銷社的政治工作和政策教育，採取了如下方法：1.按季召開全區供銷社黨員大會，針對每個時期的思想情況，通過表揚好人好事，批判錯誤思想，進行思想教育，並提出工作和學習的具体要求；2.每個季度區委親自指導和幫助區辦事處，召開村社主任及先進工作者評比會議，在會上區委做時事、政策報告，充分發揚民主來評比檢查工作，指出改進方向；3.區委委員下鄉搞中心工作時，通過支部和供銷社內部的黨員，深入了解幹部思想，並親自參加指導學習和生活檢討會，給幹部做報告和進行個別

談話，具体的幫助解決思想問題；4.區委還注意供銷社幹部配備，一年來有計劃的配備了六名正副主任，其中有二名支書和二名較強的支委，二名從合作社內部培養的積極分子。因而充實了領導力量。

通過上述方法，於一九五三年下半年以來，在供銷合作社全體幹部中有系統地進行了有關供銷社的政策教育和政治工作。首先進行了為農業生產服務的應，不願意經營生產資料的思想，一九五五年初在區委親自領導和縣社協助下，在全區供銷社中進行了反貪污、反浪費的教育，處理了七名情節嚴重的貪污分子，教育了全體職工進一步提高了思想覺悟。今年一季末區委針對供銷社幹部中當前存在的滿足已有成績，不求上進，互不團結，甚至有的不接受黨支部領導等驕傲自滿情緒，以及圖享受，不願做堅苦工作，羨慕城市生活，不肅的批判，並組織了討論。許多幹部在會上做了較深刻的思想檢查，認識到了錯誤思想的嚴重危害性，因而得到了初步改正。

隨着政治工作的開展，供銷合作社幹部的政治思想覺悟逐步有了提高，政治空氣也逐漸濃厚起來了。過去職工當中存在的僱傭觀點、輕商思想以及對人待顧客的態度也有了轉變。因而一九五四年每人平均完成的供銷額比一九五三年提高了百分之五，商品流轉費用比一九五三年降低了百分之一點九，損失浪費現象也大大的減少了，一九五四年商品損耗減量僅佔供銷額的千分之二點八。由於職工責任心的加強，經營方法的改進，商品積壓現象也減少了。

第三，區委特別注意加強村的黨支部對供銷合作工作的領導。由於區委過去不重視供銷社工作的領導，村的黨支部對供銷合作工作的領導，由於區委過去的把供銷合作社當成救濟機關，遇有困難或解決困難戶的困難時，就叫供銷社借貸或賒欠。有些村支部與供銷合作社之間互不團結，互相對立。區委鑑於這種情況，在幾次支書、村長會議上反覆地講解了供銷社工作的重要性和與農業生產的關係，並教給具體領導方法，在全區供銷合作社主任會議上也反覆的強調了要依靠黨支部領導，按時向支部彙報工作。同時，批判了互不團結、互相對立的現象，而使各村黨的支部對供銷社工作的領導加強了，供銷社有事都向黨支部商量，主動地爭取黨的支部對供銷社工作的領導加強了，供銷社有各個黨支部召開支委會討論農業生產工作時，都結合研究供銷社的工作，1.供銷社主任彙報。孔國村黨支部支委會研究農業生產互助合作工作時，听取生產社提出缺新式農具零件，經支委會研究確定由供銷社積極想辦法經營，所以今年一季供銷社經營了十八種新式農具零件，基本上滿足了農業生產社的需要。2.多數村支部書記經常參加供銷社內部生活檢討會，幫助解決幹部思想問

題。有的支部書記還向供銷社幹部進行個別談話，了解幹部思想情況。這對供銷社的政治工作、幹部的思想教育起了很大的推動作用。3. 八個供銷社主任都被吸收到黨支部委員。全區供銷社有十八名黨員，佔幹部總數的百分之三十二點一四，三個黨員以上的有四個供銷社，均單獨組成了黨的小組，有團員十九名，佔幹部總數的百分之三十三點九，三名團員以上的有三個社，均單獨組成了團

農業合作化運動中，農民需要哪些商品

——榮陽縣八區典型調查

最近我們在河南省榮陽縣八區對農業合作化運動帶來農民在生產、生活資料需要上的變化情況作了調查。該區秋前原有農業生產合作社五十九個，入社戶數佔全區總戶數的百分之三十二，結合三秋生產又建新社四十個，目前入社戶數佔到總戶數的百分之六十五，計劃今冬明春再發展新社三十二個，要求我們調查了肖碧鄉的曙光、油坊鄉的第一、二、五、七等五個具有代表性的農業生產合作社。這五個農業社中有兩個是一九五三年前就建立的，有兩個是一九五四年建立的，只有油坊鄉第七社是一九五五年元月建立的。該五社現有二百七十一戶，一千三百三十八人，地三千三百八十四畝，耕畜一百二十三頭。

這裏是個平原地區，主要農作物是糧食，也有棉花、菸葉、紅薯、菜蔬等，羣眾生活比較富裕，特別是組織起來以後，收入是年年增加的。從這五個社的綜合情況看，一九五三年每人平均收入為五十四點二元（一個社的材料），一九五四年為七十二點一元（四個社的材料），一九五五年為八十四點一元；若以一九五三年為一百，則一九五四年為一百三十三，一九五五年為一百五十五點一。在同時期內單幹農民的收入雖有相應的增長，然而據所了解的七個單幹農民，一九五五年的收入只相當於農業社一九五三年的水平（七個單幹戶中有貧農二戶，中農三戶，地主富農各一戶，一九五五年每人平均收入為五十五點八元）。

農民組織起來以後，生產積極性提高了，收入增加了，耕作方法改變了，同時對購買力的支配與單幹戶比起來也不不同了，因而在生產資料需要上發生了

的小組。一九五四年在供銷社幹部中發展了一名黨員、三名團員，目前正在培養的黨員對象有六名。黨團小組組成後，一般的都能按期召開小組會議，檢查工作和思想，開展批評與自我批評。各個村的黨團支部召開支部大會佈置工作時，都對供銷社的黨員團員提出具體要求，扭轉了過去有些供銷社黨員不願參加支部會議或小組生活的現象。

一系列的变化。

當農民還是單幹的時候，每年在全部收入中首先考慮的是吃、穿、用，然後才是購買生產資料，他們沒有具體的增產計劃，缺乏購買生產資料的固定資金，臨時錢多買，錢少少買，而農業生產社每年要在全部收入中首先提出百分之三十左右的資金，作為主要用於集體購買生產資料，以保證增產計劃的實現。該五個農業社一九五五年共從總收入十一萬一千九百零二元中，提出百分之三十二點二的集體資金，其中除用於種籽四千六百零八元，飼料六千五百三十元，管理費一千三百二十八元外，下餘的二萬三千五百六十三元全部用於購買牲口、肥料和農具。其中牲口支出佔百分之二十八點六五，肥料支出佔百分之六十一點一三，農具支出佔百分之十點二二。上述三項支出佔全年總收入的百分之六十四。從而證明組織起來以後對生產資料的要求是大大地提高了，如果供銷社不能設法滿足這一要求，就要直接影響增產計劃的完成，因此積極組織貨源，切實做好生產資料的供應，以保證增產計劃的完成，促進農業合作化運動的發展，是供銷合作社在農業合作化大風暴到來時的首要任務。

肥料的要求更突出了，他們認為「買肥料等於買糧食」，因此雖然採取各種辦法積肥，而對商品肥料要求的數量仍是很大的。一九五五年該區供銷社供肥總額，每戶平均一點九八元，而該五個農業社到三季底就購買肥料一萬四千三百七十三元，每戶平均五十五點三元，相當於全區每戶平均數的二十六點七倍，然而肥料仍是供不應求情況。因此當前肥料是爭購情況，小張村張滿屯社聽說縣社來了大糞，偷偷去訂購五萬斤，被同村張小丙社知道後，天不明就去冒名拉走了。他們認為有現成的錢放着，若不及早抓點，怕臨時不湊手，影響增產。

王 瑛 黃明鑑

該區農業社計劃在今冬明春發展到佔總農戶的百分之七十六點六，如果每戶都要求供應他們五十點三元的商品肥料，光供應農業生產社就應經營肥料二十八萬零五百七十三元，相當於今年供應總額的一點九倍，若再加上佔總農戶的百分之二十三點四的單幹農民的需要，供應肥料的數字就還應當再大些，才能應付農業合作化大發展以後的需要。

該區每年能出產一百五十萬斤籽棉，除種籽外，約能出棉餅七、八十萬斤，因此，除切實認真貫徹以「自然肥為主，商品肥為輔」的方針外，並要有計劃的合理的做好商品肥的供應，以減輕商品肥料的壓力。

為了切實貫徹以自然肥為主的方針，必須認真做好有關積肥所需用的木墩、糞筐、糞扒、糞杈、蘿頭、毛桶、毛勺、毛缸以及建築廁所所需用的青磚、石灰等的供應。農民組織起來以後，對這些商品的需要量是很大的，如油坊五社家家都挖了毛池，買了尿罐，在一九五五年光支付建毛池用的青磚、石灰款就達二百零二元。現在該區這些商品經常是供不應求的情況，估計明年的需要量將會更大。

隨着施肥的增多，必須有相應的水利建設。全縣今冬明春計劃打水磚井五百五十眼，土井一千眼，竹井一千六百眼，水屯一千八百個，推廣水車一千八百部，因此在做好水車推廣的同時，必須注意建井器材的供應。

農民組織起來以後，還突出地要求解決牲口問題，一般都是要以小換大，以弱換強。該五個社入社前社員戶原有牲口一百三十頭，幾年來進行調換的就有七十八頭。曙光社一天轉社，第二天就把十一頭小牲口賣掉。因此加強牲口市場的領導，合理的組織調劑，是很重要的工作。

由於牲口的調換，有關車輛、農具上所需用的皮貨、套繩、套鉤、套鼻等不論在數量上、質量上、規格上都有所變化，這就需要有相應的準備。目前該區這些商品是供不應求的情況，今後需要量將會更大。

組織起來以後需要的新式農具增加了，舊式的大件農具如耨、犁、耙、鋤、大車等由於集中使用或為新式農具代替而逐漸被淘汰。如五個社原有舊犁一百二十九張，現在只用十張，油坊第五社原有舊犁十二張，現在只用一張雙鉤犁、三張步犁，就全部代替了舊犁的使用。三個社統計原有大耨二十五張，現在只用十張，今後需要增添密植小耨，原有鋤刀二十二口，現用十一口，今後需要加鋼修理，大鋤目前雖然還需用，但今後需要大量增添的是密植小鋤，大鋤的需要量將日益減少。

農民組織起來以後，人手一件的小件農具如鐮刀、鐮子、小鋤等需要的數量大大增加了，如曙光社所屬社員戶，入社前原有小件農具四十六種，六百三十八件，一九五五年購買三百四十一件，一九五六年計劃在品種上增加十四種，購買一千二百零二件。小件農具需要大量增加的主要原因是：勞動力增多

了，如油坊五社有十二個過去所謂「不出大門」的婦女，現在也參加了農業勞動，組織起來，劃分了耕作區，推行了包工制，同時勞動，不能互借，實行了新的耕作方法，需要增添新品種，如實行密植需要小鋤，過去砍玉米用鐮刀，現在用玉米鐮（因為玉米鐮砍的深），深耕細作，損壞率大，有些農民入社前認為入社後啥都是公家的，該買的也沒有買，入社後需要購買一批。該區供銷社一九五五年經營小件農具的總額較一九五四年增加百分之五十一點二，預計隨着農業合作化運動的發展，將會有更大的增加。因此必須深入進行調查研究，根據農民需要的規格和質量，積極組織手工業者加工訂貨，以滿足農民對小件農具的要求。

農業合作化運動，不僅使農民在生產資料的數量、質量、規格需要上發生了變化，而且購買的時間也提前了。因為單幹時事先沒打算，也缺乏購買生產資料的固定資金，而農業生產社有計劃、有資金，還有專門的採辦人員，他們寧肯早買放着，唯恐臨時不湊手，影響生產。

組織起來在生產資料需要上，雖然發生了很大的變化，但變化是規律的。一般建社頭一年因家底尚空，主要是倒換牲口，修補農具，經過一、兩季分紅，社內有了一定資金，就要購買新式農具、牲口及一部分肥料；經過三、四季分紅，社內資金較多，牲口、農具達到飽和點之後就要大量購買肥料，着手進行水利和公用的倉庫、馬棚、菸坑、辦公室等基本建設工作。小件農具由於歸個人自備，一般在經過一季分紅後，社員真正體會到多勞多得道理，就要大量的買。這就要求供銷合作社，不僅要了解變化，而該要掌握變化的規律，如此才能加強計劃性，避免盲目性，更好的為農業合作化運動服務。

組織起來，隨着收入的增加，對生活資料和家庭用具的需要也發生了巨大的變化。

在生活資料需要方面，我們幫助三個農業社員戶具體製訂了一九五六年購買計劃。該三戶共二十一戶，預計一九五六年購買生活資料的支出是六百八十六元，每人平均三十二點七元，計劃支出的時間是上半年佔百分之三十六點三，下半年佔百分之六十三點七。從類別上看：生活必需品及副食類佔百分之四十四點二四，日用百貨類佔百分之十六點一，布疋類佔百分之三十二點七，家庭用具類佔百分之三點七四，小件農具類佔百分之三點二七。從幾種主要商品上看：毛巾每人平均一點一九條，襪子每人平均二點一四雙，肥皂每人平均四點一九塊，帽子每個一個半人平均一頂，球鞋每七人平均一雙。這與一九五四年供銷社實際銷售的每二點六人平均一雙襪子，每九點四七人平均一條毛巾，每二點二六人平均一塊肥皂的情況比較起來，顯然是提高的多了。

農民對生活資料的要求是隨着購買力的增長而不斷提高的，特別是農民組

織起來後，不論男女老少，誰參加了勞動誰就有收入，在經濟上就能自主，因此每個參加勞動的人都有權力隨其所愛選購自己所需要的商品。這就要求供銷合作社不僅要有足夠數量的商品，而且要有適合不同消費者需要的商品，才能全面的滿足居民需要，從而通過供銷業務刺激勞動者的生產積極性。

據和農民座談：老年人要求多供應他們些副食品，如曙光社七十多歲的老社員肖小順說：「勞動嘛！就是吃點，這又不是剝削」；中年人和一部分當家的老年人，主要是考慮治理家務，在收入增多之後，要求購買缸、盆、罐、篩子、簸箕、皂具等；青年男女最講究穿和用，要求供應質量好、花色全的百貨、布疋等，他（她）們是生產戰綫上的主力軍，又是需要量最大的消費者。但目前供銷社所經營的商品是不能使他（她）們滿意的。在布疋上她們喜歡藍底帶花的，素雅、大方的，但供銷社所經營的多是紅底帶花的，只適合小孩穿；她們喜歡紅的絨衣，而供銷社購進的絨衣却多半是白的。膠鞋目前男的多已穿上，最需要的是那些三十多歲以上的小脚膠鞋，而供銷社經常脫銷。

居民對百貨、布疋的質量要求也高了，如去年三毛多一尺的布銷的多，今年四毛多一尺的藍呢、花呢、黑呢、黑絨銷的最多；襪子去年四毛多一雙的銷的多，今年六毛多一雙的銷的多。區社有一次進了一毛六分五一尺和二毛四分五一尺的裏子布各二十疋，後一種兩天就銷完了，而前一種在兩天內只賣了兩疋。隨着購買力的提高，農民對文化娛樂、圖書等的要求也開始暴露出來，這都是供銷合作社須要考慮的問題。

由於農業社的分紅要在收罢、種上之後，加之農業社活忙，誰也不願因趕

集買東西而就誤生產、減少收入，因而農業合作化以後，購買生活資料的季節一般是推遲了。

四

農業合作化運動，不僅帶來了生產、生活資料需要的巨大變化，而且需要採取新的經營方式，以保證把大量的商品及時的輸送到農民手中去。

從所了解的五个社的情況看，都是一次把棉花、糧食、菸葉等農產品和農產原料賣給國家，所以對生產資料、煤炭等大宗商品已經實行集體購買外，對品種簡單、挑選性不大、並為家家戶戶所需的生活必需品，如食油、食鹽、煤油、火柴等也要求實行集體購買，對於挑選性較大的百貨布疋等則要求以農業社為單位舉行大型送貨，由社員選購，社內一次付款。總之組織起來以後，勞動時間寶貴了，他們不願意為買東西趕集而浪費勞動時間。因此我們認為：1. 供銷社或由供銷社組織小商販，徵得農業社同意後，確定幾種主要日用必需品按時向農業社送貨，由農業社一次付款，或組織農業社到供銷社取貨，由他們自行分發，供銷社按各種商品的損耗給以損耗率；2. 在麥、秋分紅之後及春節之前，供銷社應以農業社為單位組織大量送貨（商品尽可能齊全），由社員自己選購，農業社一次付款，這樣作可以節省時間，擴大業務，簡化手續，還能使每個勞動者隨心所願的買到適合他們口味的商品；3. 必須配合農業合作化的全面規劃，全面的規劃農村商業網，一般在村莊毗連，人口集中，農業合作化程度較高的地區應普遍建立分銷店，主要經營生活必需品和品種簡單、挑選性不大的日用百貨、布疋等，以方便羣眾購買。

加強購棉工作的政治思想領導

克服盲目樂觀情緒

郭獻瑞

在目前購棉工作中，最值得注意和亟待解決的問題是幹部中較為普遍地存在著盲目樂觀情緒和有些棉農的存棉惜售。

新棉上市以來，廣大棉農、特別是農業生產合作社向國家交售棉花十分踴躍，截至十月底統計，全國購棉數量，相當於去年同期收購量的百分之二百四十六；預付定金的收回量也超過歷年同期收回預付定金的最高比例。這是由於黨的各種有關農業合作化運動的政策得以正確貫徹和對農民進行了長期的社會主義教育的結果。

但是，在這種情況下，有不少地區的幹部，不是積極改進工作，在購棉的

實際工作中，反而放鬆和忽視了必要的政治工作和具體的組織工作。他們認為：「棉花是國家的統購物資，農民種了不是為了自用，非賣不可。」「完成統購任務是沒有什麼問題的」。如山東省有些區、鄉幹部說：「棉花已經丰收了，反正吃不掉，喝不了，遲早都得賣給國家，忙什麼？」這種盲目樂觀情緒，對超額完成購棉計劃是一個嚴重的障礙，應該迅速糾正。

各級供銷社的幹部必須清醒的認識到，有些棉農存棉不售的情況是存在的。當着多數農民尚未參加農業生產合作社，自由市場仍然存在的情況下，也就是說在農業和私人資本主義工商業尚未全部實現社會主義改造以前，個棉

農，特別是比較富裕的農民存棉惜售的現象，是不會完全消除的。根據最近各省報來的材料來看，目前出售棉花極而數量又大的都是農業生產合作社和一些經濟上比較困難的農民，富農和比較富裕的單幹農戶，是不積極的。惜售的現象各地都有。如河北省威縣城關收棉站十月中旬在四個半鄉的調查：農業生產合作社出售棉花佔其收穫量的百分之八十九的時候，單幹農戶的出售量只佔其收穫量的百分之五十四，山東省高唐縣十月中旬，在兩個區的典型調查：農業生產合作社出售棉花佔其收穫量的百分之七十四點八，而富農農戶只佔了預購數量的百分之二十六。同時，不少地區的小商小販及土紡土織戶也私自抬價收購，造成黑市，如江西省新喻縣，每斤棉花黑市價格在一元三角以上，幾乎高於牌價一倍。因之，也大大助長了棉農的存棉惜售思想。總之，從上述情況來看，棉農存棉惜售的情況不僅是存在的，而且也是嚴重的。由此可見，那種只看到順利的一面，看不到困難一面的看法是沒有什麼根據的，同時，也是有害的。

總之，在我們的購棉工作中產生和存在着幹部的盲目樂觀，以及棉農的惜售情況，說明了我們在購棉工作中的政治思想領導是薄弱的。因此，為了超額完成國家的統購任務，必須進一步加強購棉中的政治思想工作。

一、必須進一步加強全體人員，特別是基層採購人員的政治思想教育和領導。再次向他們說明農產原料採購工作的重要意義，使他們懂得棉花是國家需要的重要工業原料，能否完成統購計劃，不僅直接關係着工業生產，而且是關係着整個國民經濟的各個方面。過去有的時期曾因原棉供應不足，影響了紡織工業計劃的緊縮，今年秋後，由於原棉供應充分，全國各棉區、公私合營紡織工廠第四季度的棉紗產量較前三個季度的平均產量將提高百分之二十二，棉布增產五千八百萬公尺，印染花布將增產二千六百萬公尺，為國家工業化積累大量資金。能夠獲得這樣的成績，是和我們所有的收棉工作人員的積極努力工作分不開的，這也就是我們收棉人員對國家為實現第一個五年經濟建設計劃的貢獻。其次，要使我們的幹部了解：棉花是經濟作物，是商品生產，國家以合理的價格收購之後，使棉農有錢買回必需的生產、生活資料，繼續擴大再生產，對國家、對農民都是有好處的。因此，必須緊緊結合農業合作化高潮的到來，抓緊目前棉農出售棉花踴躍的有利時機，本着儘量多收、越多越好、那怕多收一担也好的精神和要求，積極地擴大收購。否則，時機一過，既會增大浪費，也會增加將來收購工作中的困難。這是我們過去歷年收棉中所經歷過的一個較為深刻的教訓，我們必須記取，嚴防重演。

二、必須加強對棉農的政治宣傳和購棉的具體組織工作。(一)通過教育說服的方法，提高他們的社會主義覺悟，使其積極地出售棉花，支援國家社會主義經濟建設，要密切地結合着農業合作化運動高潮的到來，進行社會主義的前途教育，啓發其社會主義的覺悟，嚮往社會主義的光明前途，決心走社會主義的道路，使其認識自己在社會主義建設中應盡的義務；(二)要在宣傳勞動增

產和賣棉花給國家光榮的同時，繼續宣傳國家的棉花統購政策，使棉農了解把棉花賣給國家的重要性與好處；(三)通過具體事實和算細賬的辦法說明國家在解放以來的幾年中做了許多有利於棉花增產和棉農本身的事情和措施，說明他們的個人利益和國家整體利益的一致性，使其認識了自己和國家的正確關係，了解了應盡的義務後，再動員其把全部商品棉賣給國家則是完全可能的。

為了順利的實現購棉工作中的「收得越多越好」，儘量多收的要求，及早地把棉農的全部商品棉花收購起來，還必須在加強和努力做好對棉農的政治宣傳工作的同時，進一步地加強收購棉花的具體組織工作和推廣各種便利棉農出售的辦法。過去，各地在收購工作上，大都創造了一些經驗，我們認為：組織農業生產合作社把棉花送加工廠的直綫運輸，所實行的「劃片定點，排好日期，組織棉農輪流出售，結合門市收購，送貨下鄉流動收購，通過農業生產合作社和互助組帶動個體農戶有組織地成批的出售，以及按照集日收購忙閑情況，相互調劑幹部力量等方法，值得大力推廣和採用。事實證明，凡是已吸取了這些經驗，採取了多種多樣辦法，便利棉農出售棉花的地區，收購數量均有顯著上升。如河南安陽縣洪河收棉站採取了直綫運輸後，兩個分級幹部五天內就組織了三十六個農業生產合作社，交售的棉花等於門市同期收購量的一點二倍，江西餘干縣實行下鄉流動收購後，日收購量比未下鄉前上升了二點一六倍，並大大解決了遠道農民出售棉花的困難，山西省很多縣，如晉南專區河津縣還結合清理預購棉花合同工作，通過協助員，實行了分村、劃片包乾負責的辦法後，十月份收購任務就超額完成了百分之四十四點五，江西省有些地區結合發放超額完成預購合同優待物資的獎勵工作，對羣眾存棉進行了摸底，做到了心中有數。這些做法，都是值得推廣的。

三、必須根據購棉工作的要求，進一步地加強物資供應工作；同時，還要協助各地農業銀行和信用合作社办好愛國儲蓄工作。進入旺季以來，多數地區對供應工作是重視的，並有不少地區已收到很大成效。但仍然須要各地注意以下工作：第一，棉農購買力的提高和農業合作化運動高潮的到來，廣大棉農的購買要求，正在起着或者已經發生了新的變化，購買新式農具、大耕畜、化學肥料的要求增大了，購買日常生活用品的數量也擴大了。針對着上述新的情況和棉農新的購買要求，不少地區的供銷合作社也創造了不少新的供應辦法：(一)根據棉農的要求和自己有把握的進貨計劃和農業生產合作社以及即將轉社的互助組簽訂預售合同，即先收一部分定金，然後再按合同供應商品。這個辦法，我們認為是極有價值的，具有結合合同和預購合同雙重的好處；(二)約定時間，專人負責，分片包乾，攜帶商品，先趁中午、晚上進行展覽，然後結合收購棉花，送貨到村。這個辦法，則可大大便利棉農。事實證明：凡是採取了上述辦法的地區，收購工作成績都較顯著，購棉任務都順利超過。因之，應該大力推廣。第二，必須加強棉區和棉區毗鄰地區的絮棉供應，加強棉區絮棉供應工作，既能緩和棉農的惜售，又能杜絕商販販運。是一項必不可少

漁業生產的用具、手工業生產的原料和建築用料的供應，飼草工作作不好，城市、工礦區和經濟作物區就可能出現供應緊張。同時任何計劃完不成都要影響農民的收益和生產。但現在有些人不加具體分析，認為小土產品「生產多了」、「銷售不了」、「積壓嚴重」，因而便壓縮生產，減少收購，少進貨，甚至有的不進貨，這種看法和作法，對生產安排、市場供應是十分有害的，必須糾正。

小土產品的市場，基本上是正常的。生產和銷路是日益擴大的，價格也是穩定的。目前有少數產品有些滯銷和積壓，是暫時的。其原因，有的是因市場情況有變化，但主要的還是由於我們工作中存在着缺點和錯誤，影響着這些產品的正常生產和銷售。

今年土產市場是有些變化的，首先是去年巨大的防汛治水任務沒有了，其次是各企業部門進一步開展增產節約運動後，由於利用舊料、合理儲備、提高使用率以及工作中的創造和改進，進貨正常了，有些是減少了，再加去年部分地區災情嚴重，因而在今年秋收以前，某些土產會出現了一定程度的銷售困難，庫存增大和部分積壓的現象，其中特別是毛竹，因存放時間過長，霉爛變質的現象較嚴重。在此情況下，不少幹部即產生了一種認為生產過多、銷售困難、大喊積壓、不願進貨的情緒，有些採購地區為了減少進貨也提出推銷庫存，要求解決，這就造成了人為的緊張。從目前積壓的產品中看：一是質量次、價格高，銷售困難，這類佔的比重很大，二是將合理庫存也當作積壓，三是由於盲目採購，進貨較多或因去年防汛治水要的多，用的少（如毛竹）有一定數量的積壓。此外，有些地區還有一定程度的虛假性。

造成對小土產不積極經營的原因，除由於對產銷情況摸的不清，機構不健全，主要農產品、農產原料的採購任務還很繁重等外，還由於有些人缺乏為生產、為消費者服務的全面觀點，不同程度存在着嚴重的資本主義經營思想與作風。對自己經營的產品，在暢銷有利時就盲目擴大採購和保守惜售，滯銷無利時則不積極經營，誇大困難，大喊積壓，假報庫存，甚至藉故廢約、退貨，使某些產品時而積壓，時而脫銷。

但是秋收以來，由於農業生產的大丰收，人民購買力的普遍提高，再加農業合作化高潮的到來，就在農村市場出現了一「旺季更旺」的特點，不少土產品特別是建築材料，銷售較往年顯著增長。因此就必須根據市場新的情況，及時地檢查和修正購銷計劃，積極地有計劃地進行採購，並大力組織供應。

三、改善經營管理，擴大土產交流。目前在土產經營管理上存在的問題很多，嚴重地影響着土產交流，必須加以改進。這些問題主要是：第一、有些產品質量次，不適合銷售要求。造成這一情況的原因，有的是因銷售對象的變化，規格也變化了，如葦蓆幾年來的供應對象主要是基本建設、倉儲保管、商品包裝等，因而生產的葦蓆和苦蓆增多，炕蓆減少了，在對農村供應上就不完全適合農民需要，有的是因出口規格不固定，而影響了銷售，如草帽辦是細辦

不足，粗辦積壓，有的是在供不應求情況下，好貨沒有，次貨也要，但市場稍有變化即感銷售困難，如河北的黑蓆，山東的小蓆等，有的則是小生產者存有「蘿蔔快了不洗泥」的思想，粗製濫造，但很重要的原因之一就是在收購中對農民生產指導較差，驗收工作又做的不好，不注意質量，不按規格驗收，也不按合同規定交貨，因而發生的糾紛最多，遭受的損失也極嚴重。如葦蓆的色澤不一、花紋較大、密度不夠、尺碼不足，毛竹是年限不夠、細竹過多等。今後必須根據銷售的要求，提高與改進土產的規格質量，如在葦蓆上，應在保證基本、倉儲等部門的需要下，適當增產一些農民適用的炕蓆，並在原料的選擇與編織過程中，教育農民精工細作，切實做到色澤好、花紋小、尺碼足、質量高，在毛竹上，必須嚴格注意生長年限和掌握圍徑尺寸，在草帽辦上，應根據出口需要，多生產些細辦。必須認識：這些產品是建築在小生產的基礎上，要求過高的規格質量是有困難的，也不現實的，但生產的目的畢竟是為了消費，因此就必須教育農民在現有生產技術基礎上，改進規格，提高質量，也是十分必要和可能的。為了加強對農民生產的指導，各地應與農業生產合作社、互助組訂立收購合同，並加強驗收與保管工作。其次，價格缺乏統一管理，有些產品的價格不夠合理，一般的是銷售價偏高，有些地區有些產品收購價也較高。幾年來不少產品的價格是逐年增長的，在發展生產、保證供應、穩定物價的原則下，為了維持農民的合理收益，有些產品適當地調整了收購和銷售價格是合理的。但有些地區對有些產品在暢銷時，却盲目地過高地提高了價格因而造成銷售困難影響了其他生產。如遼寧的葦蓆，目前丈五小格紋蓆收購價三元六角五分（較河北省在天津的批發價高百分之五十以上），批發價為五元三角一分，零售價有的高達七元多，這樣，農民買一條蓆需要高粱一百二十多斤，勢必造成銷售困難。因此，必須加強對主要土產價格的管理，根據價格政策，對偏高的產品，詳加研究，按照物價管理制度，商請有關部門逐步地加以調整。

（3）經營環節多、費用大，這是土產經營中的一個大問題，同時也是造成銷售價偏高的主要因素。如遼寧省的葦蓆，目前經營過程有：國營農場將葦子賣給供銷社，供銷社加各種管理費用百分之十四至二十再賣給農民，農民編成葦蓆每條獲利一元多再賣給供銷社，供銷社再加費用百分之十五左右賣給土產公司，土產公司收購後再加費用百分之十左右批發給供銷合作社，供銷社又加費用百分之十左右零售給農民。這樣供銷社與土產公司相互轉手四、五次，費用達百分之五十以上。山東魚台縣的葦蓆，收購價為一元五角五分，縣社加價百分之二十九賣給省社為二元，省社加價百分之十五賣給黑龍江省為二元三角，黑龍江省又加價百分之二十六，批發價為二元九角，結果收購與批發差價達百分之八十七以上。湖南省耒陽地區的毛竹收購業務，在產地集中點交貨，經基、縣、省社三個經營環節，購銷差價達百分之四十六點五五。由於互相轉來轉去，層層上來又層層下去，費用大，有的利潤也高，就提高了銷售價格，大大影響了銷路。（下轉第二十八面）

提高廢品使用價值，積極開展廢品加工工作

史立德

大力開展廢品的加工挑選工作，是提高廢品的使用價值與擴大收購品種的重要工作。據不完全統計，供銷合作社一九五五年加工總值預計可達肆仟壹佰玖拾伍萬元，其中五金、破布、廢棉、廢橡膠、雜骨等加工挑選等方面，已取得一定成績和初步經驗，並初步解決了技術上的若干問題，對今後進一步開展廢品的加工工作打下了良好的基礎。另外，已經與國家需貨單位取得密切聯繫，不少生產與出口部門對所需的品種、規格、質量，不祇一次的提出過寶貴意見和要求，並於初步加工和挑選工作上也會不斷給予我們在技術上的協助和指導，今後通過各種協議與合同將會更大的給予我們以各種技術的幫助，供銷合作社在理事會重視與領導下，自上而下的對加工生產企業加強了系統的領導，這對開展廢品加工工作的領導會大大加強。

雖已具備以上有利條件，但目前仍存在着若干問題與困難，如有的地區在經營思想上還存在着收什麼交什麼，停滯在單純的收購供應「毛貨」和「統貨」的方式上；其次，廢品加工挑選工作開展的還極不平衡，有的地區雖然進行了這項業務，但品種還不夠廣泛，也有的地區根本未開展此項工作，經驗還十分缺乏；第三，技術上存在着困難，有的地區既未向專業部門的技術人員進行學習，亦未團結與吸收手工業工人和有加工經驗的小商小販進行廢品的加工挑選工作，所以在技術方面還存在着不少問題。為了更進一步地適應工業生產要求，為工農業生產服務，更好地配合國家完成第一個五年計劃，必須克服這些缺點和困難，迎頭趕上客觀形勢的發展和需要。

收購廢品中的加工方法，大体可分為兩種，一種是簡單的加工，這種加工主要是根據需貨部門的具體要求進行挑選、分類、去雜和提取零星配件等工作；一種是較為複雜的加工，主要是根據需貨部門的要求與廢品存在的不同形式而進行的初步溶煉分解和改裝製造等工作。上述簡繁不同的兩種方法，對於擴大收購，提高廢品使用價值等方面都具有很大意義，這是因為：

第一，積極開展加工工作，可以增加收購數量和擴大收購範圍。因有些廢

品雖經大力回收，但其使用價值還不大，甚至找不到銷路而影響收購，當經過一定加工或挑選之後，才有較高的使用價值，如新鑲幣過去因無銷路而不敢收購，經分解化驗證明：其中含銀百分之二十四點二，含銅百分之七十三點九，含銀百分之零點三，銀與銅是工業建設中很重要的物資，如果熔煉分解試驗成功，今後對新鑲幣當然可以回收了，另外，上海、北京、瀋陽等市社把銅爐灰和銅灰經過化驗證明銅爐灰含銅量百分之五到百分之十五，銅灰含銅量百分之十五至四十，因能加工，即可大量回收交工業部門應用，廢電池筒我們過去是不收購的，最近湖南省社把廢電池筒回收後經過重新冶煉仍可作電池筒原料，這一方法推廣後，廢電池筒可在全國範圍內開展收購，可以想像數字是很可觀的。

第二，積極開展加工工作，可以提高廢品的使用價值，便利了工業生產部門的使用。如破布是造紙的原料，根據生產中的要求與設備能力共劃分十六個等級，其不同設備的工廠所需規格也不一致。我們收購的破布幾乎全為「統貨」黑白混雜，其中間或摻有毛織品、紐扣等物，如不加以分類挑選是不適合生產需要的；再如廢五金收購中往往有黑色與有色金屬混雜的現象，如不加工剔除，工業生產中均不能應用，會造成需貨單位很大麻煩，如廢橡膠我們在收購中往往是含有棉織纖維品而非純膠，如不加工剔除即不能製造再生膠。這些品種的加工對廢品收購部門說來是差之毫厘的小事，而對生產單位則是十分重要的大事。

第三，雖然由於條件限制，對出口物資的加工工作做的還不多，但今後也必須引起應有的重視。如我國羽毛產量佔世界總產量的比重很大，是出口的暢銷物資，據換算：出口一噸羽毛可以換二十噸鋼材，二十噸羽毛可換一架噴氣式飛機。但羽毛收購中幾乎全部是絨毛混雜，污垢很多，如不加工挑選進行消毒，則會降低質量與價格，而影響國家的收入，如古棉（又稱套棉）也是出口物資，牠的出處是民間不能再行使用的舊棉花和紡織生產過程中產生的廢棉，以及衛生部門使用過的血棉，如不加工漂白是不能出口的，其他如人髮、棉筋等出口物資均需一定加工，方能合乎國際市場規格而提高出口價格，換回更多我們所需要的物資。

第四，開展廢品的加工挑選工作，是不斷收集機械部件、部份稀有金屬、文化古物與剔除危險品等不可缺少的重要措施。如湖南、湖北、瀋陽等地合作社收回的廢金屬經過加工挑選，曾選出了很多機械部件、小型機器、滾珠、軸承等，分類時還挑選出鎂、不銹鋼等較貴重的金屬。有的地區在收購中因貫徹了保護文物的指示，曾在加工中選出周角、各種刀幣、五珠錢、銅鏡等有價值的文化古物。特別要提出的是廢五金收購中的危險品問題，很多地區在交貨中已經注意了危險品加工剔除工作，但也有不少地區仍未引起足夠重視，危險品爆炸傷亡事件還不斷發生，今後必須高度的引起警惕。

第五，積極的開展廢品的加工挑選工作，可以配合國家部分的安排失業人員與開展災區的救濟工作。如蘇州專區十一个縣和南通專區，組織破布加工，經常安排了一千七百多婦女參加生產。另外，則可以增加合作社的收益。如破布經過加工挑選後，除將極碎的破布作為造紙原料外，還可以把一平方寸以上的布選出作為其他原料之用，新剪口布仍可重彈紡綫，不少地區在收購破布中選出了部分的成衣，稍事加工修補後很易推銷，還有的地區在收購的破布破鞋混雜而不能製造再生膠，不少地區進行了膠與開發絲（棉製纖維與膠混合物）的分离工作，開發絲是製鞋底的原料，出售時根據使用價值其價格與膠價相等，最近上海廢品經營處創造了以開發絲上一層膠代替膠鞋底的辦法，經大中華橡膠廠試製二噸，每噸可製成膠底一千五百雙，比一般膠底成本約低百分之三十，這不但打開了開發絲的銷路，更成為國家節約大量的再生膠原料，再如收購之新鮮雞骨中每百斤可熬油十至十五斤左右，每斤油以三角計價，百斤雞骨即獲益達三元至四元五角，如不熬製不僅容易生蛆腐臭，在輾轉運輸存放中油質幾乎完全揮發喪失，再如選拔料骨（可製骨器者）、熬膠、製肥等加工則意義更大。

三

開展廢品加工業務必須注意解決的幾個問題：

第一，供銷合作社廢品加工業務應該是：適應國家工業和出口的需要，並密切配合工農業建設發展為目的。為此，凡國家目前有加工設置或不久將要設置的，我們即不開此項品種的加工業務，但在國家需要並委託我們加工時，應以大力保證質量，並在工作進行中不斷降低成本，盡量使生產單位得到比較廉價的工業原料。必須反對以營利為目的的資本主義經營思想，同時，加工設備要由小而大逐步發展，在工作進行中必須預先作好週密的計劃，反對不顧客觀條件而盲目開展的作法。

第二，在安排與發展廢品加工時，必須注意對私營工商業的安排，何者可以代替，何者可以利用，應在當地黨政領導下統一佈置。特別是利用小商小販和手工業者加工廢品並促進其社會主義改造，是開展加工業務時不可忽視的問題，目前某些城市和鄉村還有一定數量的小商小販和手工業者從事廢品加工的勞動，他們之間許多人都有有一定的技術和經驗，必須加強對他們的領導，為了促進其社會主義改造，根據需要對其人員、設備應適當組織起來加以利用，使其為社會主義建設服務。

第三，廢品加工是供銷合作社加工業務之一，在廢品加工業務開展的不久，經驗技術還差的情況下，必須取得各級社加工企業部門有力的領導與協助。為了加強廢品加工企業的領導，凡較大的加工企業在財務、會計方面應盡量獨立起來，這樣可以不斷的改善經營和加強企業化的管理，在幹部的配備上應適當加強，以便與大力開展此項業務相適應。

第四，供銷合作社廢品加工的環節，根據其分散、零星、價格低、規格複雜、特別是加工技術簡繁不一的特點，一般簡單挑選分類的加工由縣與基層社分別掌握為宜，但技術性大、加工過程複雜、需要較高技術設備的品種，如五金冶煉等由省（市）社掌握為宜，但有一定技術條件與設備的縣社與省屬市社也可開展此項業務。

第五，必須逐漸解決技術問題。領導加工的人員應刻苦鑽研各個品種繁簡不同的加工方法，和熟習國家需要的規格質量，只有掌握加工技術，按國家工業和出口需要的規格認真執行，才能切實地提高廢品使用價值，起到支持國家建設的作用，也才能改善供銷合作社經營廢品的工作。否則，就會出現成品不合規格，返覆加工的浪費而加大成本，造成經營中困難。在初步開展廢品加工中是有困難的，但在各級黨政領導下，向國家工業部門的技術人員學習，向手工業技術工人學習，向被改造了的私營商業人員學習，或聘請一定的技術人員作為我們的加工企業中的幹部，並不斷吸取兄弟社之間的加工經驗，加工技術問題是可以逐漸解決的。為加強加工人員工作的積極性，應在工作進行中根據加工品種的價值進行一定的獎勵，這樣對順利地開展廢品加工業務是有很大好處的。

廢品加工是一件極有價值的工作，不僅在目前對發展國民經濟有著重大意義，今後也是一項重要而艱巨的工作，因此各級供銷社不斷提高對廢品加工工作的思想認識和領導是十分必要的。經驗證明廢品加工工作好壞，關係着整個廢品回收工作的開展，一切只管收購不管加工，怕麻煩不願加工和認為「無工可加」而不重視廢品加工的思想，都是錯誤的，也是作好廢品加工工作的思想障礙，必須堅決反對，大力克服才能更好的配合國民經濟建設的需要，以及完成國家交予我們的光榮任務。

应重視和做好雜骨採購工作

中華全國供銷合作社總社
廢品總管理局廢物料處

在一九五二年，全國供銷合作社系統即已重點開始了收購雜骨。進入一九五五年，特別在今年五月份全國雜骨會議前後，供銷系統逐步建立了廢品回收機構，大部省市結合當地具體情況製訂了工作方案，及時向下級社作了佈置，收購雜骨工作有了新的進展，各省除偏僻地區外，已在大部地區開展起來。今年預計收購雜骨量，將使羣衆增加收入七百萬元左右，比一九五二年增加一倍多。

據統計，一至九月份的收購量，已完成全年收購計劃的百分之六十五。不少地區由於領導重視，收購範圍仍在不斷擴大，收購量繼續不斷增加。但目前從全國看來，工作進展還是不平衡的。某些幹部對收購雜骨的重要意義與作用，還缺乏應有的認識，有的幹部還存在「嫌髒、嫌臭、嫌收益少」等不正確思想，甚至有的幹部說「收購雜骨是和狗打架的工作。」因而沒有主動瞭解雜骨產銷情況，沒有向羣衆大力宣傳，使收購雜骨工作停滯不前。也有的縣社和基層社認為「棉糧油茶任務重要，收購雜骨是排不上輩的，往後放放。」因之，使收購雜骨工作陷於自流或停頓狀態。另外，有些地區由於價格、運輸、衛生保管等問題未獲及時解決，阻礙了工作的開展，如陝西三十六個縣中只有十九個縣收購雜骨，八個月中也只收購了四十五萬五千斤雜骨（佔全年計劃的百分之十點五）。也有地區因熱季存有保管、運輸等困難停止收購，但近入秋冬旺季後，還沒有開展收購。

雜骨的用途很廣，是製造骨粉肥料的原料，也可提製骨膠、煉油，可製造過磷酸三鈣、過磷酸鈣、骨炭等化工產品，還可選取料骨，製造優美的日用品和工藝品。這些產品對紡織、印染、製臘、做肥皂、製造膠合板、膠捲以及火柴等工業方面，都是必需應用的物資，有些品種也是出口物資。我們廣泛蒐集和收購雜骨，不僅可以供給工業和出口的需要，增加國家財富，通過工廠生產還可以供給農民大量骨肥，支持農業合作化運動，如一九五二年至一九五四年中，以雜骨製造骨粉的肥料即達十八萬噸，以每畝土地需用二十斤計算，即可供一千八百萬畝土地施肥。必須教育供銷社全體幹部正確認識這些重要意義和作用，扭轉一切錯誤認識和消極情緒，把雜骨收購工作重視起來。

今年全國雜骨會議決定：根據雜骨採購與骨粉生產和使用的特點，為密切產供銷的結合，必須貫徹就地取材、就地生產、就地供應的方針。確定了採購雜骨與推銷骨肥，統一由供銷社負責，工廠專致力於生產，不再經營採購與推銷業務。因此，必須認識到，雜骨採購計劃如不能完成，則將直接影響骨粉生

產和供應計劃的完成，也將影響工廠完成生產計劃和農業上的施肥增產。全國廣大農民施肥增產的要求是日益增加的，供銷社應盡力設法擴展各種肥源，大力採購雜骨、生產骨肥，也是一項重要的採購任務。各級供銷社首先是負責採購工作的領導幹部，必須不斷提高思想認識，加強對採購幹部的思想教育，認真貫徹全國雜骨會議精神，積極設法完成雜骨採購任務。

根據雜骨是零星、分散在各地的特點，以及目前各地收購雜骨工作進展不平衡，有些地區尚未收購的情況，凡有條件的供銷社，應抓緊秋冬旺季積極開展收購。很多地區的經驗證明，雜骨收購量要增加，必需加強宣傳，擴大收購面，增多收購點，與其他供銷業務密切結合，正確發揮小商販的作用，儘可能便利羣衆出售。因此，那些有條件但尚未收購雜骨的縣社和基層社，不該躊躇不前，應立即積極行動起來。那些業務不熟悉，不了解骨源情況的供銷社，就應該去認真調查研究，不應該盲目不收。必須認清：雜骨收購量雖然逐年增加，但與雜骨產量比較還差得很多，僅按中央稅務總局的歷年全國牲畜屠宰量計算，全國一九五三年產骨三十萬零六千六百八十六噸，一九五四年產骨為三十三萬八千四百零九噸，若以收購量作比較，一九五三年收購的雜骨，僅佔產骨量的百分之十五點六七，一九五四年佔百分之十九點三。從黑龍江省材料來看，一九五四年收購量約佔產骨量的百分之二十二，今年由於採取了加強宣傳、擴大收購面等措施，八個月即超過去年全年收購量的百分之八十三。這就說明，各地還潛在着很多雜骨仍未充分發掘，只要各級社根據本地情況，因地制宜的採取措施展開收購，是能夠完成和超額完成雜骨採購任務的。

在秋冬旺季裏，供銷社的業務很繁重，各地供銷社在迎接農業合作化高潮，進行全面規劃工作中，應對收購廢品工作妥善安排，適當調配和加強收購力。另外，應加強與食品公司屠宰場、肉食店、機關團體伙食團和手工業生產社的聯繫，可以簽訂合同，直接收購各單位的雜骨和料骨下料。對羣衆應大力宣傳雜骨的使用價值和對工業生產的重要作用，組織和教育羣衆廣泛蒐集雜骨賣給供銷社。

在進行雜骨收購的同時，應該注意改善經營管理。為適合衛生、作好保管，應根據季節變化改善保管方法，盡力作到運輸及時；收進之雜骨亦可進行初步熬油，以防其變質，影響衛生。在目前骨粉需要迫切，料骨又供過於求的情況，應提高選料質量，要與使用部門在計劃上進行地區間的平衡，以防選料過多，造成積壓，影響製骨粉工業的需要。

應做好毛竹購銷業務， 給毛竹開闢新銷路

張西生 傅光民 鄭榮樞

目前正是毛竹的採購旺季。毛竹是我國大宗土產之一，它是一種重要的建築材料，也是農業、手工業、漁業生產上的原材料，同時也是江南重點產地農民的一項主要生產活動和經濟收入。因此，必需加強領導，做好毛竹的採購與推銷工作，以充分利用祖國的竹材資源，支持國家經濟建設，滿足人民生產與生活的需要。

但現在毛竹在產銷兩地積壓數量很大，並有很多毛竹已破裂殘損或變質，使供銷社佔壓了大批資金，影響了正常業務的開展。因此，各地應接受教訓，在採購工作中要根據九月全國土產供銷會議初步平衡的外銷結合當地內銷需要，統一安排市場，適當地安排收購和組織農民砍伐外，還必須加強價格管理，製訂合理的採購價格和品質差價，克服過去「大小一齊收，好壞一個價」的偏向，並要盡力減少不必要的經營環節，以降低流轉費用。另外，應該積極設法處理當前的積壓，給毛竹開闢新的銷路。

全國供銷總社天津土產經營處曾派出十多名幹

部，對毛竹的銷售用途等，進行了一個多月的調查，在銷地北京、天津調查的結果證明，毛竹還有很多新的銷路，其中主要辦法之一是，實行加工改製，作到以滯變暢。僅據天津市三十九個工廠企業單位的調查統計，每月需要包裝箱子約達十八萬個，折成毛竹就需要十二萬根。雖然有些商品可用紙箱、三合板箱，比用竹箱節約些，但是不能以紙箱包裝的商品也很多，如紙、墨水、罐頭、酒、汽水、玻璃等，必需用木材，過去用的木材數量很大，如改用竹箱既堅固耐用，價格又較便宜，例如天津市十二個造紙廠的夾紙板如改用毛竹，全年即需三十八萬多根毛竹，經試驗的初步結果證明，每付竹夾板比木夾板要賤五角，全年按十九萬付計算，即可節省包裝費用九萬五千元。從而證明，只要各地供銷社與各有關單位加強聯繫，盡力推廣以竹代木包裝商品，就能夠給毛竹開闢更多的銷路，也可為國家節約很多木材。

在實行加工改製工作中，還可以採用「產地加工成板，銷地裝訂成箱」的方法。據調查，天津竹製品生產社均係在當地或產地購運毛竹，運費過大，成本加高，在產地製成半成品（即製成底、蓋、幫扇等）運到銷地再釘成整箱即可降低成本，因為：（一）湖南湖北等產地不少農民的生活，都賴於毛竹生產，且技術熟練，工資較低，如組織他們加工半成品，既可增加他們的收入，也可降低加工成本；（二）由產地運竹竿較運竹板運費高，也

浪費車皮，如從產地岳陽至銷地天津計算，裝八百根竹竿實重十噸，但因佔面積大，需算成二十噸，而運竹板則以實重計算，因此竹板比竹竿運費節省百分之五十七。如以天津銷量十二萬根毛竹計算，竹板比竹竿每年就可節省五十萬元的運費。

以木箱當包裝容器沿用已久，已成習慣，突然改變竹箱是有一定困難的，根據調查試驗的結果，不少工廠開始時怕不經磨，怕碰壞商品，有的顧慮運輸部門不同意，有的根本不願意用。經過多次聯繫，努力宣傳以及實地試驗，才解除了這些顧慮。實際證明竹箱作包裝容器是很好的，如天津造紙總廠的竹夾紙板，經兩次試驗確很耐用，橡膠一廠的膠鞋箱，過去認為用竹箱刷不上膠頭，經實地試驗，比木箱還要好用。這就是說，各地供銷社在推廣以竹代木作商品包裝器時，必需注意加強宣傳與實地試驗，還必須取得有關部門的支持。

因此，除將好毛竹應優先供給工程建築、農村打井等以外，圍徑十寸以下、不合格的或破裂殘損的毛竹，均可剪板作成竹箱，以供各工廠企業單位作為包裝容器，這樣作，不僅可以解決當前一部分積壓的毛竹，同時也可解決經營毛竹中的損耗虧損問題，據了解一般由產地到銷地儲存的損耗在百分之三十左右，如果製成竹箱，損耗問題就會得到解決，成本就會大大降低，也就給國家積累了更多的財富。

蕭山縣供銷社配合農業合作化全面規劃，

清理棉花預購合同的試點經驗

浙江蕭山縣供銷社為嚴格履行棉花預購合同，全部收回預付定金，把農民增產的商品棉全部收購起來，十月份在長山鄉八選區進行了清理棉花預購

合同試點工作。長山鄉是城北區的重點鄉，而城北區又是蕭山縣的重點區，但八選區却是長山鄉的第三類型區。

全選區共有一百零四戶，內有貧農二十九戶，中農六十七戶，富農七戶，地主一戶。有一個十五戶組成的農業生產社，另有七十六戶組成了九個互助

渭士 宗朝 立志

組。該選區中農多於貧農，農民生活比較富裕。

今年這裏的棉花普遍獲得丰收，共種棉花六百五十五畝多，佔耕地總面積的百分之六十以上。其中有洋棉五百六十一畝多，每畝產量比去年增產百分之二十二點零六；另有本棉九十三畝多。由於棉花年年丰收，農民生活有了迅速提高，有二十二戶貧農已上升為新中農，中農中也有十三戶上升為富裕中農。因為農民生活的提高，對出售棉花也就有了新的變化，二十九戶老貧農每戶都想做棉被和新棉衣，每人的自留棉以前評的是一人四至六斤籽棉，都感到不夠，非再增加八斤至十斤；中農普遍想多留棉花進行土紡土織，個別富裕農民還想囤棉，富農地主分子則看風使舵，政府抓得緊就全部出售，反之就多留下些。

十月上旬，蕭山各地都宣傳了毛主席的「關於農業合作化問題」的報告。城北區長山鄉因搞全面規劃試點，在十月中、下旬中，長山鄉八選區農民即已開始報名入社與擴社，農民情緒很高，工作也較忙，也是中農走合作化道路思想鬥爭最激烈之間，清理預購合同工作就在黨委統一領導下，與全面規劃和擴社密切結合進行的。

清理預購合同共分兩步。第一步進行宣傳動員，發動棉農及時出售棉花，並結合宣傳，一面掌握棉農思想情況，及時幫助解決，一面劃分種類進行產量摸底；第二步是在摸清每戶產量的基礎上，全面清理預購合同，妥善解決自用棉問題，動員棉農把增產的商品棉全部賣給國家，及時歸還定金。

清理預購合同和動員棉農及時出售商品棉的宣傳工作，始終是宣傳與中心工作密切結合着。首先通過大會宣傳教育，使棉農明確認識到組織起來的優越性，積極出售棉花可以有更多的資金投入再生產，也是支援社會主義工業化的實際行動。又在小組會及個別串連時，具體幫助農民算了三筆賬：（一）算農業生產社棉花增產、社員收入增加的賬，舉出本選區新星農業生產社自去年秋季組織起

來後，今年棉花就比去年互助組時增產六成，比現有的其他互助組要增產二成，新星社把棉花及時賣給國家後，既可投資於再生產，又因超額完成預購合同得到了優待品計有棉布票三百七十多尺、大米票三百七十多斤。使農民進一步看清組織起來的優越性，以及超額出售棉花對國家對自己的好處，認識到國家利益與個人利益的一致性。（二）算國家對棉農支持賬，今春國家付給該選區的定金，可買五萬六千多斤肥田粉，國家還貸給棉農很多貸款，農民及時購買了肥粉和農藥，使棉地普遍打了六、七次藥水殺蟲，戰勝了自然災害，棉田獲得丰收，通過具體算賬，動員棉農也應該聽政府的話，積極組織起來，增加生產，節約用棉，多出售棉花支援工業建設。貧農李永福事後感動地說：「我今年生了一年病，如果不是國家給定金發貸款，連吃飯都要成問題，有了定金、貸款買了化肥和農藥，才有今天的丰收，我一定節約用棉，一家七口除去留三十五斤籽棉外，全部要在一月以裏賣給國家，使國家建設得更好，給我們更多的支持。」中農許阿海說：「記得解放前，我們這兒每畝棉花只能產一百三十斤，現在我家雖然勞力不足，但產量也在一百六十斤以上，如果沒有國家的幫助就不會這樣，我保證除自留棉外，在十一月底前把所產的棉花全部賣給國家，」（三）給農民算早出售棉花對自己的好處的賬，一方面指出存棉易受蟲蝕、鼠咬、發霉等而損耗，另着重講解了早把棉花賣給國家支援建設，使國家生產更多更好的工業品來供應廣大羣眾的好處。

經過教育和算賬，啓發棉農提高了覺悟，因此都紛紛提出節約自用棉，多賣早賣棉花給國家。在此基礎上，又妥善地解決了棉農自留棉問題，一般自用棉照原來評定不動，如有特殊原因或確實需要，經鄉政府審核批准，並事先通知各軋花戶，必須根據售棉証核定的自用棉或鄉政府批准數進行代軋。大部棉農表示擁護。另外，對想囤棉不

賣的富農、地主分子，還進行了國家政策法令教育，讓他們明確只有遵守國家政策法令，老老实實把棉花賣給國家，不囤積，不投機，才是自己前途。

在宣傳教育和具體算賬的同時，還從上而下的進行棉花產量摸底，了解全選區棉花產量大概情況，分組劃類進行排隊，分出產量高、一般、產量較差等三組，而後深入摸清每戶產量，先把農業生產社的實際產量確定，又由主要幹部和黨員來初步評出互助組和單幹戶的單位面積產量，再通過骨幹和團員了解，貧農積極分子反映，地間檢查以及廣泛宣傳，全面核對等辦法，來確定產量。在摸清產量的工作中，仍然圍繞着全面規劃的中心工作，通過與農業生產社產量對比的方法，使棉農看到組織起來的優越性，以農業生產社帶頭的實際行動，啓發棉農自己如實報出產量。

在動員出售和摸清產量過程中，也發現部分棉農對預購合同抱無所謂的態度，如中農謝雲龍說：「棉花不能不吃，我們遲早總要賣，何必一再動員！」中農劉秋林和倪岳法說：「今年棉花增產，怎也能超額完成合同，何必清理呢？」富農章大品生產消極，裝窮說苦，口喊農業稅繳不出，實際家裏囤積着三百斤籽棉。針對着以上問題，對中農再進行串連方式的補課教育，除具體給他們算三筆賬外，還給他們算實物優待賬，和進行二條道路、工業化與農業改造的關係的教育，並強調了履行合同的嚴肅性，經過反覆講解和耐心說服，打消了他們的錯誤認識。對不法富農，通過選區大會進行揭發批判，鄉長還責令富農章大品限期把囤棉賣給國家，這樣不但教育了富農分子，也教育了貧、中農，棉農紛紛表示一定要早賣多賣棉花，在十月十九日到二十七日幾天中，即賣出八萬七千多斤棉花，超額完成了預購棉和農業稅棉的百分之二十二點九，定金也有百分之九十九已經收起。棉農仍在繼續售棉，供銷社即一面收棉，一面根據售棉超額部分，發給優待物品証。

黑龍江省供銷社開展雜骨收購工作的經驗

今年，黑龍江省絕大部分縣、市供銷合作社，均已開展了雜骨收購工作。僅一至八月份的收購量，就比去年全年收購量增多百分之八十三點三，及時供應了工廠和出口的需要，並給羣眾增加了十八萬七千多元的收入。

在開始蒐集和收購雜骨時，不少幹部對雜骨的作用也是認識不足的，如認為收購雜骨既髒又臭價值小，零星分散麻煩多，有的認為本地沒有多少雜骨，經營不夠積極。省社在總結去年重點縣、市收購經驗的基礎上，通過各縣縣社主任、推銷科長等會議，講解了收購雜骨的重要意義，用算細賬的方法分析了雜骨的價值與作用，使各縣、市領導上首先重視起來。又在全省供銷社模範代表會上，展覽獸骨及獸骨製成的產品，進行詳細解說，組織座談，代表們認識到雜骨的重要，在實際工作中起了帶頭作用。各縣也通過基層社主任和採購員會議，進行傳達貫徹，設立樣品展覽，組織幹部參觀，提

高了幹部思想認識，從而推動了收購雜骨工作的開展。例如拉林縣七區靠河村社收購員關寶貴，當瞭解收購雜骨的重要意義後，積極向農民宣傳，不到一個月就收購了兩千七百多斤雜骨。

供銷社開始收購雜骨時，很多羣眾因對雜骨用途和價值缺乏認識，在出售上也不夠積極，有的甚至存有「賣破爛、怕丟人」的思想顧慮。各地供銷社與有關部門密切結合，通過各個羣眾組織，利用各種機會開展了宣傳工作。省社與省婦聯、教育、民政、農林等部門，座談了如何開展宣傳的方法，印發了宣傳材料。各地普遍利用廣播站、黑板報、招貼畫等方式，宣傳怎樣蒐集與出售雜骨，講解雜骨的用途與價值。有的地區如綏化縣社在下達土產廢品價格時，都抄給各區公所一份，依安、龍江等縣把收購廢品價格表發到各村，很多縣的供銷社取得婦聯、小學教師和小學生的協助宣傳，都收到很大效果。長山村經學生和婦女宣傳後，很多戶農民

把雜骨蒐集起來，主動賣給供銷社，幾天時間就賣出雜骨一千多斤。海倫縣自成村的小學生，在教師講解蒐集廢品的重要意義後，小學生們組織了一次課餘勞動，一天即撿拾了二百五十多斤獸骨。

根據雜骨零星分散的特點，為便利羣眾出售，完成收購計劃，全省除不斷地擴大收購面，組織各基層社普遍開展收購外，並採用了「送貨到門、就地收購」和通過小型物資交流會進行收購的辦法，既節省了農民的時間，又可隨收購隨宣傳，深入而廣泛的解除羣眾怕丟人、嫌零星、值錢不多等思想，從而擴大了收購量。如木蘭縣西亞村社在兩個月中下鄉十三次，僅收購獸骨一項即收購了兩千四百多斤。通過送貨到門就地收購，也扭轉了某些基層幹部認為沒有多少雜骨的看法，提高了經營信心，如省社在拜泉縣三區中心村搞試點時，開始該村社領導上對廢品收回工作信心不足，認為：「我們村除了牛、豬、土豆和大麻，就沒有別的廢品。」經過送貨到門就地收購，光在四十餘戶的腰屯，一天就收購了三百二十三斤雜骨，平均每戶售雜骨八斤多。通過這一事實，該社領導上扭轉了錯誤認識，積極開展了廢品收購工作。（張潤生，韓克儉根據黑龍江省供銷社報告整理）

应有的工作态度

十月中旬，正是山西省洪趙縣下種小麥的時候，農業社迫切需要供給肥料，遲供應一天，就要就誤小麥下種的施肥工作，就要影響明年的農業增產任務。

這月的十日下午七時，從鐵路運到洪趙縣洪洞車站的豆餅、香油餅和糞乾八十噸。該站的洪趙縣供銷合作社站務員吳銀福同志，老早就一天到晚向車站打听肥料運到的消息，這天他看到了肥料到達車站，立刻跑回儲運股和韓奇斌同志去生產資料經理部報告肥料到達的消息，並提出迅速就站分發，及時送到農民手裏，趕種小麥的施肥和節省入庫再發的損耗及小腳費的合理化建議。但肥料是供給各個基層社轉給農民的，單位很多，地方很分散，光通知就得一天或兩天的時間，如果次日去通知，農業社的牲口都下地去了，明天就無法把肥料送給農民，就要就誤施肥的時節。吳銀福和韓奇斌兩同志，即自告奮勇地提出連夜下鄉通知基層社，並組織運輸力，爭取明天一日之內把肥料分發給基層社，以滿足農民的要求。這個建議得到領導上的全力支持，並配備了柴文博、劉彥明兩個同志組成兩個小組，由當晚的八時起分兩路下鄉，到翌日的早晨二時許就將分散在各地的十個基層社通知完畢，各個基層社即星夜組織好了運輸力。另一方面由儲運股和生產資料經理部，連夜安排分發工作。由於這些同志的努力工作，領導上的積極支持，上下級的行動一致，終於在十月二十一日的一天之中，將八十噸肥料，如數分發完畢。這不僅把肥料及時供到農民手裏，適時地滿足了農民的要求，而且還節省庫耗一千六百斤和小腳費等一百八十四元。

（山西省供銷合作社儲運管理處通訊組）

加强肥料供应工作，迎接農業合作化高潮

焦玉波

毛主席關於農業合作化問題的報告，大大的鼓舞着廣大農民積極走合作化的道路。農業合作化高潮已經到來，今冬明春農業生產合作社要有顯著的增加。這些首先組織起來的農民絕大多數是貧農和新舊中農中間的下中農，他們的土地一般不肥，積肥條件也較差，因此對商品肥料的要求就更為迫切。國家將以較往年更大的力量支持農業合作化，再加今年全國普遍丰收，無疑地，農民在生產資料方面的投資將普遍增加。過去由於個別農民思想的保守性和技術條件的困難，對施用某些商品肥料就有所顧慮，由於組織起來和積極份子的帶動下，困難和顧慮就會被打消。我們必須看到由於合作化高潮所產生的這些新的需要情況，同時在工作上要爭取主動克服保守思想，使肥料供應工作跟上羣眾的需要，以有力的支援農業合作化。但過去在工作中仍存在有不少缺點的。有些地區沒有認真執行重點供肥方針，有的採取了不分地區、不分作物和生產合作社與單幹農民無區別的平均分配，也有的存在着只供應農業生產合作社，而忽視了單幹農民。在組織貨源方面，某些地區和單位存在着避重就輕的消極態度，對雜肥尚未普遍組織和經營。山東經營雜肥是比較積極的，但據了解在一百三十個縣、市，未組織經營的還有三十二個。有些省還更不普遍。化學肥料施用技術的指導工作，有些地區還落在供應工作的後面，由此會發生用量過大，施法不當而燒枯農作物的事，也有由於技術指導工作趕不上而發生積壓現象；總社管理局及各級社管理部門對肥料工作的系統總結及時檢查和具體指導作的還不夠，對農業合作化發展帶來的新情況和要求還缺乏及時地系統地調查研究。這些缺點的存在，障礙着供肥工作前進，必須要在今後注意糾正。為此，提出以下幾點意見：

積極組織貨源，擴大肥料供應量，這是肥料供應工作中的首要任務。

化學肥料貨源，中央已根據需要和可能作了安排，明年比今年將增加百分之二十三。我們在這項工作上的任務是及時掌握貨源，組織合理運輸，以保證及時供應。

餅肥，除作好國家統一分配部分的銷售工作外，還必須在有關業務部門的結合下，作好統購以外剩餘油料收購、加工油餅或以餅換料的工作。

雜肥，應作為一九五六年擴大肥源的重點。貨源怎樣呢？城市中有大量的糞便、垃圾、陰溝泥，工廠裏有大量的糟粕、棉毛、皮渣、廢膠水、鋼鐵爐渣等廢棄物，沿海湖河有取之不尽的魚肥、泥肥……等等。隨着我國社會主義經濟和城市的迅速發展，這些肥料的數量就會越來越大。兩年來四川、浙江等省又發現了野生植物（苦楝子、皂角樹籽）可作肥料。四川省社與有關部門密切配合下用糖廠的廢膠水培養了人造尿水和磷菌肥料。這又是肥源的一個新發展。事實證明，不僅已發現的雜肥是大量的，還有許多能作肥料的东西尚待我們去發現。總之貨源廣泛，潛力很大，取之不尽，農民歡迎，問題決定於我們的工。開展這項工作必須首先統一認識。有的認為，雜肥分散，價值沒有化肥、餅肥那樣高，看不到是大量的肥料，或認為農民會自取自用不需要供銷社辦。這是一種對組織經營雜肥有害的消極思想。當然其中一部分是農民能自取的，但事實也證明不少的部分需要加以組織，農民才能自取的，還有一部分必須供銷社加以經營，農民才可能取到。至於某些單位還殘存着怕煩、怕利小、怕麻煩的所謂「三怕」思想更是一種明顯的錯誤。這種錯誤認識和思想，必須加以克服。作好這項工作還必須：加強領導，專人負責，具體負責這項工作的幹部，必須具備積極主動深入鑽研的工作精神，不積極深入就不會發現大量的新肥源，這是因為，如工廠的廢棄物，對工廠說來，並不是產品，不需要找銷路，但對我們作肥料供應工作的說來，就是求之不得。因此我們必須主動，並在有關部門的協助下，才能將大量的廢棄物變成肥料。還必須與農業、科學研究等部門加強聯繫取得他們的支持。因為若干雜肥的施用須要事先經過化驗和示範，肯定其性能後，才能在羣眾中推廣。四川的人造尿水和磷菌肥的試製就是在科學研究部門協助下完成的。鋼鐵爐渣曾在有關部門配合下作了六次研究，和七十次化驗才肯定其成份。作好這項工作，還必須採取適當的經營方式，不同的雜肥各具有不同的特點，經營方式必須靈活。但雜肥的基本特點是數量大、品種多、分散、價值低。因此在經營上必須在有利於充分挖掘肥源，力求降低成本的要求下盡量作到環節少，運途短，農民有條件自取的就組織自取，須要供銷社經營的也盡量由基層社辦，非縣與省插手的不可的，省縣再去組織或經

營。隨着農業合作化的發展，農業生產單位減少，生產資金集中和內部分工的优越条件，在供銷社組織之下，農業生產合作社與雜糧貨源地直接掛勾自取自用的範圍就會越來越大。因此，必須經常注意情况变化的研究，以利不断的改善經營管理。为了加強這項業務的組織和經營，並防止可能發生的自流現象，各省、縣有必要根據工作基礎和當地貨源情况，逐級規定指标，這對組織與經營雜糧有積極的推動作用。省社虽一般少作具体經營，但必須加強領導，及時督促檢查，具体幫助和作好交流經驗的工作。

積極和穩步地發展顆粒肥料。顆粒肥料的优越性，已由苏联的普遍經驗和我國東北、西南地區二年來的試驗試用經驗所証明。粒肥是擴大肥源和提高肥效，尤其是提高過磷酸鈣肥效的最好办法。据典型材料証明，過磷酸鈣一般只十以上。製造顆粒肥料各地都具備着条件：它所用的原料除部分化肥外大部是廐肥草炭和有机質垃圾等，這些到处都有取之不尽，同時生產設備和生產技術也較簡單。为了開展這項工作，全國供銷社五月召開的肥料座談會上專門作了討論和研究。据目前了解，不少省、市在有關部門配合下，已積極籌建加工廠，並派幹部到施用顆粒肥料先進地區東北和四川學習經驗。因此，應該凡是具有条件的省市在今年積極籌備的基礎上，於明年作出較顯著的成績。有条件開展而未行動的省份也應積極行動起來。

有步驟的開展這項工作不僅對解決肥料不足，發揮肥效有現實意义，同時給今後逐漸發展以農村製造為主的做法打下有利基礎。為什麼顆粒肥料的製造將來應以農村為主呢？這是由於隨着農業合作化的發展和國營農場的大量建立，尤其是農業生產社進入高級階段後，在經濟上、在技術上完全可能有條件自製。可以充分利用農民的資金和人力，節省國家在這方面的投資，成本低。因此，這將是最經濟的經營方式。各地供銷社和有關部門應十分重視，加強研究，積極推行。

認真貫徹重點供应方針。明年的供肥量在積極組織貨源的情况下將會有顯著的增長，但這種增長仍將不能滿足需要。因此，為首先保證國家最需要的農作物的增產和積極促進農業合作化的發展，必須認真貫徹重點供应方針。即首先完成國家預購棉花的供肥任務，並優先供应其他經濟作物區和高產糧區。在分配對象上要優先供应國營和地方國營農場、農業生產合作社，對互助組也要積極供应，其次還要照顧到一時尚未組織起來缺乏肥料的單幹農民。為正確的

執行這一方針，須採取適當的方法。根據各地經驗，應該：一、根據全年可能掌握的肥源，尤其是化肥、餅肥，在春耕前自上而下逐級直到生產單位做一大體的分配，如一次分配有困难時或按二次。其好處：統一分配全盤考慮就可能作到較大程度的合理和不失於重點；有利於農民早日安排肥料的施用和克服農民單純依賴商品肥料的偏向；對縣、基層社積極開闢地方肥源有推動作用；有利於技術指導工作做相應地及早地具体安排。二、為了保證分配計劃的實現和防止投机商與富農的套購，對農民必須規定簡便易行的取貨手續。江蘇有些地區採取「一次分配，分批發証，限期憑証購買」的办法，一般說是可行的，其他地區可酌情仿行。

為了充分發揮肥效達到增產目的，必須加強施肥的技術指導工作，尤其是化肥。化肥品種不斷地增加，各品種有其不同的性能，因此，必須按其性能的不同和作物的不同採用適當的施肥量和方法。如果在施用處理不當，不僅會浪費肥料，還可能影响作物的生長，當然就達不到增產的目的。因此，必須把技術指導工作視為肥料供应工作的重要部分。隨着供应量的增加和重點供应方針的貫徹，必將會有許多地區過去未用或少用化肥而明年開始大量用了，尤其是北方幾省的棉區，技術指導工作基礎很差，必須重視這項工作。過去施用化肥歷史較長，技術指導工作較有基礎的地區，也應再提高一步，對新品種的技術指導工作也必須加強。如何有計劃有準備地進行這一工作，作到技術指導走在肥料供应的前面，我認為應該：一、各地供銷社與農業部門相結合根據化肥的分配計劃及早制定技術指導的行動計劃，並加以實施。內容應包括基層社售貨員和農業生產合作社技術員的訓練，各種化肥施用方法的教材、手冊或宣傳畫的編印，利用今冬和春耕前如何在農民中進行宣傳教育等問題。以打下明年化肥施用技術的基礎。二、供銷社的肥料售貨員，除了有計劃地訓練一批外，其他也要利用今冬明春供肥淡季普遍學會各種化肥對各種作物的施用技術，這樣才能作到隨時隨地的指導農民。三、新品種的推廣，除了一般地傳授技術外，應在農場和施用化肥有基礎的生產合作社中進行有組織的示範，同時組織農民參觀，各地經驗証明這是農民最容易接受的好办法。

隨着農業合作化高潮的到來，明年肥料供应任務將愈加繁重。為使我們的工作適應這一新情况，各級肥料供应部門，就必須加強領導，深入工作，克服缺點，在各級黨委及理事會領導和有關部門的配合下，為進一步做好肥料供应工作而努力！

完成第一屆日用雜品供應業務會議決定的任務

黃大明

今年九月十五日，中華全國供銷合作社召開了第一屆全國日用雜品供應業務會議，研究了日用雜品的市場安排和建設業務問題。自今年四月供應、採購業務會議後，全國日用雜品專業批發工作的發展，要求迅速解決四個問題：國產手工土紙和日用陶瓷器，應於第三季度內完交，秋收開始的旺季供應業務，必須及時安排；一九五六年度貨源的生產年度即將開始，購銷計劃必須進行銜接；同時與上述業務相適應的組織機構和經營管理制度的建設，也已成爲各級各地的普遍要求。這些問題是應當及時解決的。

會議共開了二十天，基本上完成了安排市場和建設業務的初步部署。在旺季供應業務的掌握上，對供應物資的調劑需要進行了交流，成交額達兩千餘萬，特別對日用工業品的下鄉工作，強調了從組織和制度建設方面，貫徹國、合批發業務分工以後的新任務。在一九五六年度的購銷計劃和生產安排上，初步明確了八種主要商品的暫定年度經營指標，並對年度的全部產地外銷要求，簽訂了協議和合同達百分之三十六。在經營管理工作上，明確了：在首先保證旺季供應需要、安排明年貨源的前提下，進行相應的組織和制度建設。

另一方面，會議對當時比較普遍存在的「怕積壓」、「經營不了就不管」的消極保守思想，進行了必要的批判，強調了應當根據目前國家工業建設的蓬勃發展，農業合作化高潮已經到來等根本性的經濟發展趨勢，結合國、合批發業務分工後的市場責任，從端正業務態度，反對單純核算觀點，製訂批發業務全面規劃和迅速建設業務等方面澄清思想，才能正確地處理當前的批發任務。

一、認真做好旺季供應工作。日用雜品旺季供應業務的商品範圍，和經常工作的分工應一致：有關地方工業品和手工工業品性質的日用雜品批發業務，在日用百貨、針棉織品和文教用品等工業品方面的經營和組織批發業務，在

在日用雜品批發業務方面，旺季的安排範圍，包括國產手工土紙，日用陶、瓷器，涼蓆，葵扇，雨傘，夏布，髮網，竹篾子和鐵鍋九種商品，都是行銷範圍比較寬廣的品種。在銜接產銷計劃基礎上，會議組織了供應物資的業務交流，統計今年第四季度的交流總值，共達二千零八十九萬元，加上現有庫存已佔九種商品年產總值的百分之三十以上。第四季度的貨

源，由於各地大都已訂好合同，因此，估計主要日用雜品的旺季供應準備，基本上已具備一定的貨源條件。但另一方面，由於各地在接收土紙、瓷器中普遍反映庫存較大，業務機構新建又極不健全，對產銷情況缺乏必要的了解，因而在安排旺季需要中，相當普遍地帶有偏緊偏小情況，各地對此必須密切地予以注意，並根據需要抓緊組織臨時調劑來進行補救，防止產生脫銷情況。

在日用工業品的組織和經營批發任務方面，最主要的批發供應任務已由百貨公司負擔，但由於根據國營商業與供銷合作社的批發分工原則：「百貨公司設到大多數縣……」，「文教用品公司設到專區一級……」，因而供銷合作社批發和國營商業批發間的銜接經營任務，也同樣是很繁重的。目前工作，要求迅速的組織管理任務。

全國供銷合作社總社已將日用工業品下鄉的銜接經營批發任務，劃歸日用雜品批發組織負責管理。因此，總社日用雜品總管理局已設一個專管日用工業品的處，省級社的日用雜品管理處，亦必須設置專管日用工業品的科，縣社應儘可能設立綜合的日用工業品批發站，掌握該管區範圍內的工作，並須區別組織計劃和經營計劃，統籌安排農村市場需要的批發貨源，通過省級訂要貨協議，報訂要貨合同來解決。在分工原則的執行上，應根據國務院八月批轉的中商部報告，及時處理交接工作，以担負其任務。同時，應依經濟核算條件，凡能單獨進行經營的地區，即設立綜合的（百貨、針棉織品和文教用品）日用工業品批發站；不能單獨核算時，即與縣日用雜品批發站合併設立。根據供應業務管理局意見，無論百貨公司設立縣店與否的地區，亦應根據上述中商部報告及其按原報告及時商洽接收和經營，但如無核算條件時，亦可由日用工業品批發站兼營，或由日用雜品批發站兼營。但兼營業務均應設置專欄欄台，分別核算，以便上級進行管理。

縣級日用雜品批發站或單獨設置的日用工業品批發站，均須根據基層社零售和安排農村私商零售需要，全面製定批發計劃，負責組織供貨。因此，關於農村日用工業品銷售網的擺佈，批、零環節的核算條件，經營和儲備的資金

條件，縣城設高檔品零售部，以及依直運和轉棧條件組織基層社進貨等問題，均須認真地一一加以安排，力求創造條件，完成國家交與的、越來越大的日用工業品下鄉任務。

二、及時安排一九五六年的購銷經營指標。目前各省（市）自治區，已經和正在接收國產手工土紙和陶、瓷器，其他日用雜品原來就已在經營，因而專業批發業務的建設，已刻不容緩。專業批發業務的經營特點：既要安排市場又要安排生產。只有這樣作，專業經營商品的計劃生產和計劃分配，才有可能逐步實現。因此，會議根據掌握生產年度的時機，避免重複過去的產銷盲目性，及時控制明年供應貨源需要，採取了重點商品銜接產銷計劃的措施，並認為：為貫徹「統一領導，統一計劃，分級管理，各自核算」的經營原則，逐級經過購、銷計劃平衡會議，確定年度購、銷經營指標，乃是專業經營管理組織最基本的職責。這樣作，將使社會主義商業批發網的建設，向前邁進一步。

由於會上簽定的協議和合同，沒有能夠完全安排明年產地外銷要求，為保證明年市場供應和安排生產需要，按下列三類情況，採取暫定購、銷經營指標原則，有區別的通過收購計劃安排，仍是必要的：

第一，供不應求，或部分供不應求種類，應採取鞏固暢銷品銷路，推動改進滯銷品，準備根據條件積極地逐步擴大生產，盡量滿足人民需要的經營原則。國產手工土紙，涼蓆，葵扇，髮網和竹篾子屬於這一類。

第二，產、銷大体接近平衡種類，目前庫存稍大，但尚未摸清產銷情況。在調查研究居民需要，改善經營工作基礎上，仍應準備隨着人民購買力的增長，逐年增加銷貨計劃。日用陶、瓷器是這一類。

第三，產大於銷的種類，目前安排有很大困難，但因商品是否對路，零售是否深入，品質價格可否改進，幹部思想是否重視等問題，均未恰當解決，仍難作出結論。為此，對這一類品種，仍應維持現有生產水平，或保持現有銷路，另一面，則同時積極進行準備調整的工作。雨傘、夏布和鐵鍋是這一類。

根據上述精神，對八種全國行銷的品種，確定了一九五六年度暫定的購、銷經營指標：

國產手工土紙，暫定保持一九五五年經營水平，並完全按照中央手工業管理局下達的分省（市）、自治區生產計劃指標，由各地與主管手工業機關進行具體安排。

日用陶、瓷器，經與地方工業部召集的十月陶瓷專業會議商得一致，為穩步前進打算，產銷雙方同意：暫定維持一九五五年生產實績水平，由供銷合作社與當地主管生產部門再商定具體的銜接計劃。

涼蓆等五種商品，雖土產公司和供銷合作社雙方尚同在經營，但為便於統籌明年貨源，雙方同意仍同時先作初步安排。從各地報來的收購經營計劃指標

看來，會上簽定的一九五六年要貨協議和合同中，髮網安排達百分之九十七，夏布達百分之五十三，葵扇達百分之五十，涼蓆達百分之四十六，竹篾子安排最少但產值不大。這五種商品雖未能全面解決銷路，但由於收購經營計劃與歷年經營實績基本接近，仍可同意保持各地報來的生產和收購經營計劃指標，及時照顧生產季節需要，先行安排生產。

雨傘，目前供銷社庫存一千四百萬把，手工業生產合作社庫存二百萬把，會議上的要貨計劃，又只安排了年度產值計劃的百分之十五點六，但考慮各地處於銷售淡季，要貨較少是很自然的，為充分估計人民消費需要，掌握明年必要貨源計劃，仍基本上同意了各省提出的生產安排要求，重點產區的收購資金困難，由總社支持。

鐵鍋，由於產銷兩地平行發展生產，彼此過剩，已呈全國全面供過於求現象，因而會上難於統籌安排，只能建議地方主管部門，採取保持現有銷路，維持工人生活原則，就地進行安排，並向產地銷和改製其他品種方向發展。

八種商品的市場安排，一般都已保持了地方的生產計劃要求，明年供應貨源已有了一定的保證。但從安排指標看出，產銷雙方存在的盲目性已很嚴重，應在今後工作中大力加以克服。為此，會議確定：一九五六年的購銷經營計劃，待各省經縣批發站進行調查研究後，明年二月底，再正式上報定案計劃，四月再開會正式定案。

三、建立和健全批發業務機構與經營管理制度，為目前迫切要求解決的業務措施。

第一，首先應建立和健全各級批發機構。省級社應以原生活資料或日用品管理處一類機構為基礎，迅速建立日用品雜品管理處，直屬市和相當專區級流轉區劃的批發站，以及經營品種的產地批發站。縣社應以原日用品或生活資料經理部為基礎，迅速建立日用品雜品批發站。

必須指出：縣級日用品雜品批發站，對於組織地方性小百雜貨的供應，日用工業品的下鄉，批發計劃的銜接，批發差價的貫徹，安排有關商品的農村私商改造工作等等，都是起着決定作用的批發業務環節，因此，「縣批發站為批發業務的基本環節」，完全是正確的。沒有縣批發站的業務要求，省級以上的批發工作就必然脫離羣眾，一切工作將會流於官僚主義或盲目經營的道路。

縣級日用品雜品批發站，在有條件地區，應使之成為專業經營機構。對大路貨，應充分供應農村，並廣泛地利用貨郎担，或交換農民土產的售貨車等方式，擴大下鄉流動售貨工作，在縣城，則應設置高檔瓷器、涼貨、雨傘及推廣新品種的專門櫃台，便利農民進城選購。

為適應供應市場需要，省級社一般應於今年第四季度內普遍設立，縣級站一般至遲應於明年第一季度內設立。為了建設縣批發站，貫徹會議任務，各

省級社日用雜品管理處，一般應爭取在今年年底以前召集一次縣批發站經理會議，然後再直接掌握一兩個縣的建站工作，不斷交流經驗，是有助於迅速推進工作的。

第二，建立必要的統計報告制度。國家統計局已批准由日用雜品批發業務系統逐級直接填送進、銷、存情況的報表，一般應遲於明年第一季度起執行，以便各級及時研究居民需要，進行專業商品的經營管理。

第三，建立進、銷貨業務計劃制度。各級批發機構必須根據總社關於計劃制度補充辦法原則，按分級管理的經營範圍，建立進、銷貨計劃制度，從而逐級統一平衡銜接進、銷貨計劃，有組織地進行調配貨源。

第四，建立分級管理價格制度。接收國營商業移交的商品後，各級日用雜品管理機構，即應按國營商業授權範圍，製訂分級管理範圍內的商品進銷差價、地區差價、批零差價、品質差價、季節差價和商品比價。

首先，應貫徹四月供應、採購會議關於分級管理價格精神，凡一級性質的產地批發站，其價格方案，應區別組織直運或轉機條件，負責規定所經營品種應該經過幾個批發環節，規定每一環節的定額費用和定額收益，規定最後一個批發環節應掌握的批零差價（以便照顧銷地零售價格水平），同時，並提出掌握價格的基礎城市方案。只有這樣，才能指導商品流向廣大農村去。

曲溝供銷合作社開展預售業務的經驗

史愚公 李榮

河南省安陽縣曲溝供銷社為了適應農業合作化高潮的到來與支持明年小麥的增產，在優先滿足農民特別需要貧苦農民社，適當照顧互助組和單幹農民合理分配的原則下，開展了第四季度生產資料預售業務。十月上旬首先組成工作組深入師潘流鄉進行試點，然後有計劃有領導的全面展開，目前已與五個農業生產社簽訂了五份預售合同，預售了骨粉、棉仁餅、肥田粉、大糞、農藥、煤炭、谷草、雙鍊犁、步犁、水車、小豬和舊式農具等，總值一萬零二百五十五元。同時還與農業生產社簽訂了一份協議，總值六百五十四元，並與農民推銷雞蛋、大雞、鴨、總值一百八十八元。預售工作的步驟與做法是：

一、深入了解思想情況，解除思想顧慮。工作組深入到師潘流鄉後，首先就了解到羣眾對預售存在着「四怕」思想顧慮（怕供銷社放空炮，怕不按期供應，怕價格漲落吃虧，怕麻煩）。紅星第一農業生產社會計李國柱說：「誰訂預售物資幹啥，多找麻煩，反正有錢，啥時用，啥時到供銷社買。」還有不少農民反映說：「現在掏了錢買張紙（指合同）到時還不知啥樣哩」。工作組發現這些思想後，首先就從解決思想問題入手，運用實際經驗向農民廣泛宣傳預售業務的兩大大好處：1、首先使農業社（組）的生產計劃、購買計劃與國家的計劃結合起來，提前準備了生產資料，合理使用了資金。如勝利第一農業生產社社員李文治說：「去年要不是與供銷社訂了合同，肥料有保證，今年棉花原訂一百三十斤，那會平均收到一百八十斤。」2、開展預售業務使農業社的購買計劃與供銷

其次，在進貨價格上，應正確解決日用雜品批發業務和工業、手工業的結合關係，實行工業利潤大於商業利潤的原則。在執行中，對地方工業，應在公開、公私合營和私營之間，切實掌握國家規定的工業利潤和商業利潤的分配原則。手工業方面的利潤分配問題，目前尚無明確規定，為了業務需要，一般可則處理，某些銷路困難的品種，亦可考慮按維持工人生活原則核價，支持生產。至對私營手工業的利潤分配，則根據地方黨委、政府決定的原則處理。

其次，應當樹立製訂價格的標準樣品，把樣品室和管理價格、管理調撥的工作結合起來，所有管理的品種，一律實行分類、分等、編號，並逐步統一調整計量單位，確定定價標準品種（中等貿易或大路貨），並發送經營商品的目錄。

為使日用雜品批發貨源能夠逐漸固定下來，我們要求：縣以上各級批發機構的管理品種，一般應於第一個五年計劃時期內，全部做到產銷計劃銜接，全面進行安排。只有這樣，才能配合國家建設，逐漸固定批發貨源，為盡力滿足人民消費需要創造供應條件。

社的業務計劃結合了起來，加強了經營計劃性，克服了盲目加工訂貨（或進貨）造成商品積壓和脫銷，同時用羣眾的資金，又為羣眾办了事，節省了國家資金，支持了國家工業建設。供銷社還向羣眾提出了四項保證：保證質量，保證數量，保證按時供應，保證按取貨時間的價格計算，互不吃虧。因而使農民對預售業務有了正確的認識，體驗到預售的好處，解除了思想顧慮，積極向供銷社簽訂合同。如「紅星」第二農業生產社社長申萬印說：「咱可不能掉了桿子趕船」，當場就交現款九百一十五元，預購了骨粉、化肥、餅肥等。

從總結增產，幫助社（組）訂立生產計劃入手，農民的思想顧慮雖然解除了，但不少農業生產

社(組)的保守思想還沒有打破，認為：「三秋已過，冬季活閑，沒啥物資可訂」。因此，工作組首先從總結增產，幫助製訂生產計劃來消除其保守思想。如第十二農業生產社，經過具體查算後，全社一百三十畝麥地到十月十三日還有七十畝未犁，目前「寒露已過，霜降即至」，霜降以前種不上小麥，必然影響明年小麥增產，社內牲口不少，但只有兩張步犁，地塊又分散，每天按犁八畝計算，再有八天才能犁完，現在雖暫借了勝利農業社一張雙鐮犁，但冬耕四百七十畝田地的困難仍大。經過查算，才消除了保守思想，而將賣棉款五百七十元全部交給供銷社，預購了一部雙鐮犁，三千斤骨粉。

傳授技術，組織參觀，擴大影響

師潘流附近的農民，幾年來雖使用了大量的肥料，但對骨肥等化學肥料不懂使用技術，因此羣衆不敢使用這些肥料。如第十三農業生產社，今秋買了一千斤骨粉，因不會技術還在社裏存着。為此，

工作組在開展預售工作的同時，特別重視了技術傳授工作，並通過總結增產經驗，廣泛向羣衆宣傳了骨肥的好處和使用方法。同時召開了農業生產社技術會議，集中的傳授技術，教會使用，並實地參觀了第十一農業生產社施骨肥和不施骨肥的二十畝棉花，其中十畝每畝上了一二十斤骨肥和二車草肥的，每畝能收一百九十斤，另十畝只施了兩車草肥和二十五斤餅肥，每畝只能收一百六十斤。同時還向羣衆算了一筆大賬，全鄉七千二百畝棉田，如果都施骨肥，就能增產二十四萬六千斤棉花。從而使羣衆亲身体驗到使用骨肥對增產的作用。「紅星」「十六」等五個農業生產社就預購了一萬九千五百斤骨粉。

全面開展預售業務

師潘流鄉試點成功後，曲溝供銷社及時向區作了回報，取得了區委的大力支持，又進一步具體研究和確定了預售工作中的辦法：凡是肥料和供不應

求的物資，由區委按照「優先滿足農業生產社特別是貧苦社(組)和貧苦農民的需要，組織合理分配」的原則，將物資分配到各鄉和村農業生產社，以實現合理分配的原則，從而貫徹黨在農村的階級政策。對水車、步犁、雙鐮犁及其他新舊式農具等則放手大量供應。為了全面開展預售業務，於十月十二日召開了全鄉農業生產社社長、會計會議，從幫助製訂和檢查生產計劃入手，傳播交流了師潘流農業生產社的經驗，啓發農業生產社提前預購物資，作好今冬明春的生產準備工作，使廣大羣衆認識到預購生產資料對支持增產的作用，積極提前向供銷社預購物資。如李吉農業生產社，當場就簽訂了合同和協議，交現款三千六百元，預購了五千斤骨粉，九千六百斤餅肥，四千斤化肥，四萬斤谷草，七百斤農藥，一部水車，一台磅秤，一台鐘和農具五十五件，小豬十個，樹苗一千棵及四萬五千斤煤炭。

湯陰縣供銷合作社對農村私商進行 社會主義改造的全面規化

董純華

河南省湯陰縣共有私營純商一千二百五十八戶，一千八百七十四人。上半年遵照中央「統籌兼顧、全面安排、積極改造」的方針，全面安排了農村私商。據六月底檢查，困難的私商戶，已安排了百分之八十九點六，因而基本上維持了下來。同時在宜溝鎮重點地對私商進行了社會主義改造工作，通過各種形式組織改造私商一百零七戶，一百二十四人，佔全鎮現有從業人員的百分之六十四點五八，組織起來的小組一般均能按計劃經營，收入比同行業高，經營作風也有一定的改進，顯示了組織起來的優越性。

全面規劃以前的情況

由於對農村私商改造政策的深入宣傳，以及宜溝鎮私商組織起來的影響，特別是農業合作化高潮將要到來，組織起來走社會主義道路在農村私商中已成了普遍的要求。城關飲食業工會理事長張溫認識到組織起來是唯一的光明大道，串通了三戶小商小販暗地到宜溝參觀，於九月份自發地組織了合作小組。農業合作化的迅速發展，也影響了一部分擁有少量土地的小商小販要求組織起來。他們認為：「互助合作是社會主義的道路，不但在農業上走，商業上也得走。」據全縣九月份的不完全統

計，醞釀成熟的合作小組有十九個，約九十戶，一百二十人，經營經銷小組一百戶，一百三十人。在農村私商積極要求改造的形勢下，供銷社在領導思想上却落後於形勢的發展。縣社在指導思想上把安排與改造截然分開，不敢放手進行改造，基層社則大部存在着束手束腳，也不敢放手組織改造。如鶴壁鎮十餘戶飲食業醞釀成熟後，幾次向供銷社申請組織合作飯店，供銷社却以「穩步前進」為藉口而不批准。因此，造成了某些小商小販對社會主義改造政策的懷疑、顧慮。另一方面，有些基層社領導存在着樂觀自滿情緒，對農村私商安排改

造的目的不明確。廟口基層社主任認為本社區私商不多，一共只十幾戶，一号召就組織起來了，用不着費力發動。由於領導思想上的右傾，因而第三季度的私商改造工作進展不大，全縣只組織了七個合作小組，六個經營經銷小組，連同其他改造形式只組織了私商八十四戶，一百零六人。

全面規劃，訓練幹部，作好準備工作

為了有計劃地將私商改造工作轉向「主要改造、繼續安排」和全面開展對私商的社會主義改造工作，縣社理事會進行了研究，決定自上而下地進行全面規劃，訓練幹部，作好準備工作。於十月二日至七日在宜溝鎮召開了全縣集鎮供銷社和縣社的有關人員會議，學習了中央的方針政策，介紹了宜溝鎮對私商的改造經驗，通過分析情況，總結工作，交流經驗，批判了右傾情緒，武裝了幹部思想。鶴壁鎮社主任閻占文說：「過去對農村私商改造光怕冒進了，束手束腳，私商找到門上來要求改造，我還往外推，這不符合中央的方針，領導落在了羣眾的後頭！」

在提高幹部思想的基礎上，從改造速度、商業網、領導幹部、公私比重等四方面討論，修正了縣社全面規劃的草案。首先是對改造速度和形式的規劃，全縣共有農村私商一千一百三十戶，從業人員一千五百五十一人，計劃到一九五五年底改造六百零五戶，從業人員七百九十七人，佔從業人員的百分之五十一點三八，計組織合作小組三十個，一百八十七戶，二百五十九人；經營經銷小組四十個，一百八十二戶，二百五十七人；代購代銷五十戶，六十二人；其他經銷形式一百八十六戶，二百一十九人。其次，根據改造速度確定了全縣的公私比重，安排了私商的零售額。再是對組織的對象及骨幹也進行了初步籌劃。此外，為了合理的設置與調整商業網，縣社組織力量進行了重點調查，並結合基層社的計劃對大中集鎮、中心村和分散的村莊的商業網設置，均分別按具體情況初步製定了設置標準。

按標準分別增設了門市部，組織了送油挑、貨郎担等。這樣全面規劃的結果：每個集鎮平均有供銷社門市部五個，收購站二個，合作小組、經營經銷小組門市部十個，農村每鄉平均有供銷社（代）銷店一個，私商經銷店一個，小額流動貿易一點七八人。全縣農村共有國、合、私營商業人員六百四十三人，每鄉平均六點一二，基本上可以達到方便羣眾，符合核算，安排私商，適應於農業合作化運動的發展。

為了解決組織起來後的會計工作基礎薄弱問題，縣社財會科於十月二十七日召開了基層社主管會計會議，研究、討論通過了縣社製定的「關於合作小組財務管理暫行通則」和「記賬辦法」。

召開私商積極分子會，全面貫徹改造政策

為適應小商小販走互助合作道路的積極要求，切實地全面貫徹社會主義改造政策，經與工商聯研究，於十月十五日在宜溝鎮召開了十個集鎮的私商積極分子會議，會期兩天。會中首先組織了分行分業的代表到宜溝鎮各合作小組、代銷店和經銷店參觀、訪問與座談，其次由宜溝鎮的飲食、百貨、雜貨合作小組作了組織過程與組織起來後的優越性的介紹，然後根據各行業代表的思想情況，系統地貫徹對私商社會主義改造的方針政策與階級教育，並具體講解了組織辦法、章程制度的原則等，最後經過醞釀討論製定了各個市場的改造計劃。在討論中，代表們都表示要以身作則，帶頭組織，接受改造。因而在會中掀起了組織起來走互助合作道路的熱潮，各行業代表當場即訂出組織計劃，計劃組織合作小組三十一個，一百六十五戶，二百一十四人；經營經銷小組十一個，五十六戶，七十五人；經銷等二百八十四戶，四百人。各行業代表提出的計劃，大大地超過了各基層社原訂的計劃。如鶴壁供銷社原來只計劃組織三個合作小組，經積極分子討論後，修訂成八個合作小組。到會的積極分子還

表示回去要積極向本行業宣傳宜溝鎮私商組織起來的經驗，鼓勵大家一塊走社會主義道路。

全面開展對私商的社會主義改造

在全面規劃，推廣重點對私商社會主義改造經驗的基礎上，各基層社具體的進行了本地區的規劃，全面開展了對私商的社會主義改造。

由於供銷社組織力量深入每個小組幫助解決章程、制度等問題，因而全縣對農村私商的改造工作迅速地開展了起來。自十月七日發動組織到十月底止，共組織了合作小組三十八個，經營經銷小組二十三個，以及經銷戶等共計三百八十六戶，五百四十二人，加上十月七日以前被改造的私商，全縣計改造私商五百四十五戶，七百三十五人，佔全縣農村私商總戶數的百分之五十三點三七，佔從業人員總數的百分之四十五點三。

存在的問題與今後打算

在全面開展對農村私商的社會主義改造中，也暴露出了一些問題：第一，在全面規劃中，某些地區對地富兼商戶及歷史複雜的私商感到不易領導，而沒有納入全面規劃之內；第二，在幹部思想上對商業網的設置，調整感到複雜，不敢大膽去作，因而商業網雖然作了規劃但行動起來緩慢；第三，從全縣對私商的社會主義改造情況來看，改造的對象大部集中於集鎮，對鄉村小商小販的改造尚未進行；第四，由於全面開展的速度比較迅速，組織起來的小組還存在着不少問題，個別組員的思想尚不穩定，極待鞏固。

縣社理事會根據以上情況進行了研究，首先修改了原改造計劃，決定至一九五五年底改造的私商從業人員佔私商總數的百分之七十，其次為了鞏固已有的小組，計劃自十一月下半月至十二月上半月為重點，鞏固提高現有的小組，以逐步調整商業網為重點，結合整頓批發業務和檢查安排計劃，全面整頓，提高對私商的社會主義改造工作。

巡迴教學是搞好基層社在職幹部教育的好方法

楊培倫

要做好供銷社在職幹部的教育工作，必須有相應的方法。毛主席說：「不但要提出任務，而且要解決完成任務的方法。我們的任務是過河，但是沒有橋或沒有船就不能過，不能解決橋或船的問題，過河就是一句空話。不能解決方法問題，任務也是瞎說一頓。」巡迴教學就是解決基層社在職幹部教育的方法之一。基層社的單位多、分佈廣，黨領導機關較遠，幹部又多缺乏自修能力，組織經常地在職學習是有困難的。巡迴教學就是針對這個特點，由上一級社——縣社對基層社進行的教育工作。巡迴教員對基層社幹部面對面的、通俗的進行講解，講完之後，還要組織討論，教員負責解決在學習討論中提出來的疑難問題。這樣即解決了領導力量不足和基層社幹部缺乏自修能力的困難。

巡迴教學的內容，是以當前中心工作為主，結合幹部思想，傳達上級社指示，貫徹方針政策。學習的內容和工作內容是一致的。能使幹部及時知道做什麼工作，而且懂得為什麼這樣做的道理，怎樣做的方法，從而正確執行政策，能以按時完成任務。如河北省遵化縣社，今年春天在預購棉花的時候，向基層社幹部講了預購棉花的政策、步驟、方法，在生豬派養派購的時候，就講了活豬派養派購的道理和做法，因此工作沒出偏差，並按時地完成了任務。基層社幹部反映：「巡迴教學是活電報。」相反的，單純依靠基層社自學，或學習內容未與當前中心工作密切結合，一般便得不到幹部的歡迎，且作用不大。如有的地方流傳着這樣的打油詩：「鐘响時間到，領導來唸報，時間混過去，業務提不高，」唸上幾遍，互相觀看，總不發言，坐等吃飯。把學習當成了思想負擔，另外表現在工作上，只知道做什麼，却不知道為什麼這樣做的道理。有一個基層社的營業員，農民問他：「為什麼食油也計劃供應呢？」他回答是：「這是上級的規定！」致使農民不能從道理上了解國家的政策。我們知道國家在農村中的經濟政策，許多是通過基層社的業務工作體現出來的，基層

社幹部說：「上邊千條線，下邊一條繩」，就是这个道理。這就充分說明了提高幹部政策水平的重要意義。進行巡迴教學，正可以起到這個作用。

巡迴教學不但是個學習方法，而且是很好的領導方法。因為它不只是向基層社要任務，而且要通過巡迴教學交代這個任務的政治意義，完成任務的方法。同時，巡迴教學是採取從檢查工作、發現問題、解決問題的辦法着手進行講述的。對縣社幹部，即巡迴教員來說，一方面需要自己好好學習，才能給別人講；另一方面，必須深入到基層社去，深入到業務工作中去，了解了情況，才能更好的講課。既促進了自己的學習，也改進了領導方法。江蘇省南匯縣幹部科長劉永福（巡迴教員）他說：「我過去只管政治不問業務，通過糧食問題的傳授，督促了我對業務的學習。」黑龍江省訥河縣巡迴教員，在興隆村社講了「如何為農業生產服務」一課之後，在學習討論中幫助他們檢查了工作中的缺點，發現生豬收購計劃完成的不好，便督促村社深入推廣「送貨到門，就地收購」，和農民訂了廿五口活豬，按時完成了計劃。縣社有大批幹部經常活動在農村，幫助並檢查基層社的工作，有的只管工作，而不管學習。如果有講課能力的同志都擔任了巡迴教員，把檢查幫助工作和教學工作統一起來，就會普遍地開展巡迴教育，對改進縣社對基層社的領導方法有很大好處。

總之，巡迴教學是提高基層社幹部政策業務水平的好方法，也是對供銷社幹部採取幹部學校、訓練班、會議等教育方式的一種補充形式。這個形式的特點主要是：可以及時地密切結合當前中心工作，並將有關中心工作的政策方針、業務知識等，有機地靈活地貫徹下去。當然組織基層社在職幹部學習，還有許多方法，如「師傅帶徒弟」、「互教互學」等，都應該積極採用，但是對於單位多，分佈廣而又分散的基層社，巡迴教學却是普遍地長期地適用的一種方法。各縣供銷社必須重視試用和推廣。

黑龍江省供銷社訓練專職巡迴教員的幾點收穫

黑龍江省供銷合作社

黑龍江省供銷社為了加強在職幹部教育工作，推動基層社在職幹部學習，改進學習方法，提高學習質量，鞏固基層社學習效果，決定各縣配備了專

職巡迴教員，並抽調五十八個縣的六十一名專職巡迴教員，進行了四個月訓練。

自去年各縣社配備專職教員先後開展巡迴教學

以來，由於各縣社領導的重視和專、兼職巡迴教員的努力，摸索到了一些經驗和辦法，取得了一定的成績：（一）擴大了教學工作的力量。大部份縣均

聘請了兼職教員，據五十八個縣統計有四十七個縣聘請了五百三十二名。其中縣社主任四十名，科（股）長級幹部三百八十七名，科員一百零五名，有三十六個縣，並在基層社建立了學習輔導員一千三百七十五名。發揮大家動手做好教育工作，對基層社學習起了很大的作用；（二）部份縣開始了有計劃的進行巡迴教學工作。一般做到在製訂計劃之前，深入基層瞭解了當前存在的問題，做為製訂計劃的依據。據五十八個縣的統計有計劃進行教學的縣份有三十一個，佔百分之五十五點二；（三）各縣根據中心任務和各個時期學習計劃，及幹部思想、工作情況，部份縣專職巡迴教員編寫了講課提綱。進行教學。有二十八個縣，編寫了四十八份講課提綱。有三十三個縣到基層社講了課。內容是：總路線、四中全会、三項基本任務、社章、當前中心任務以及思想作風等。通過教育不僅提高了幹部們的覺悟，同時也推動了中心任務的完成。

雖然取得了上述成績，但在整個教學工作中，仍然存在著問題：1. 專職教員，不專業的現象是比較普遍存在的。有二十五個縣專職巡迴教員，從配備後，百分之五十的時間搞了其他非教學工作。如搞糧食、兌換人民幣、發行公債、徵集補充兵員、物資交流會、建立信用社等等。有十六個縣專職巡迴教員，從配備後一天也沒做教學工作。成為靈活運用的「機動」人員。也有在幹部科內，做了教育幹事。相反也有個別的教員只管巡迴教學，對中心工作不管不問，脫離中心的錯誤做法；2. 由於缺乏充分备课，對文件理解不深不透，加之由於事先不都是針對幹部水平和貫穿實際例子來編寫講稿。所以在講課上，不少是照本宣讀。因此，幹部反映說：「講的好是好，就是听不懂」，「講的太多太快記不上」，「講的理論多，實際少」等。教員講課之後，因而學習收效不大；3. 有部份專職巡迴教員，認為自己是個教員，兼職教員是領導幹部不好組織，沒有很好的組織和發揮兼職教員的作用，因此巡迴教學開展的不廣泛；4. 專職教員任

用，因此巡迴教學開展的不廣泛；4. 專職教員任

務、職責不清，方法不明確。

根據上述情況和問題，訓練班在確定業務學習內容上，是以檢查總結去年幹部教育工作，明確今年教育工作的方針和任務，專職巡迴教員的任務、職責範圍和教學工作的主要辦法、工作態度，以及開展巡迴教學的方針及原則等為主。其方法主要是採取統一佈置，分頭討論，分題研究，集中創造，大會提出，補充糾正，集中起來，貫徹下去的教學方法。

通過學習，進一步明確了專職巡迴教員工作的主要意義，認識到它是貫徹黨的政策，教育廣大幹部有力的武器。同時也是學校、訓練班、會議訓練的一種很好補充形式。只有加強幹部教育工作，才是實現供銷合作社在過渡時期三項基本任務的保證。從而暴露和批判了不安心做巡迴教學等錯誤認識。如有的科（股）長認為把「長」刷去了，換個「員」不好看，並說：「我作個科長可行，幹這個可不行」。又如有的檢查說：「我認為這個工作是新的，光使勁也不出活，幹好了看不出好，有成績領導也看不見」。有的會做過小學教員的同志說：「又回老路了，又喝舊鍋粥了」。也檢查了沒等做好工作就想提出，要求公家給買個自行車，和專要個辦公室等。

通過學習，初步明確了巡迴教學工作的方針和任務是必須結合中心任務，發揮大家動手認真地積極開展，逐漸成為制度，以加強政治、政策教育為主，提高基層社幹部政治思想、政策水平和業務能力。培養其熱愛自己工作崗位，樹立以促進互助合作為中心的農業增產運動，支援國家工業化的思想。

通過學習也明確了巡迴教學工作的職責範圍：1. 根據每季的學習計劃，製訂逐月的教學計劃；2. 負責巡迴教學的組織工作，推動兼職教員、流動輔導員和基層社學習輔導員，做好巡迴教學輔導工

作；3. 負責編寫講課提綱，並有重點的直接巡迴教學（特別是对邊遠地區和薄弱社）和對基層社輔導員傳授；4. 組織交流教學、輔導經驗，並研究改進教學方法，提高教學質量；5. 用實際示範的方式，組織先進工作者報告或參觀模範社；6. 負責檢查巡迴教學質量，與基層社幹部在各個時期學習的學果，解答疑難問題，並組織定期或不定期的學習測驗及模擬測驗答案；7. 按時總結巡迴教學工作，向縣社理事會和省社幹部處報告。大家一致認為，要完成巡迴教學任務，必須要和幹部科負責幹部教育工作的同志，互相研究，緊密的配合，否則是做不好工作的。大家一致反映學習這些東西給今後工作開展指明了方向。從而扭轉了由於過去方針不清，任務不明，沒有辦法等消極情緒和不正確的看。如有的說：「巡迴教學工作壽命不長，一聲而起，無聲而散」，有的認為：「這個工作，不知道從那跳，往那跳，就是跳，也不知道跳到那算一站」等等。學習後，普遍反映說：「心裏透亮」了，「工作有了把手了」。增強了對開展這項工作的信心。如有部份學員反映說：「回去一定要積極想辦法，把這個工作開展起來」。有的檢查說：「以前總是不願幹這個工作，這回知道從那下手了，有決心將它幹好」。

通過學習，並明確了為有計劃的開展巡迴教學工作，應掌握的幾個主要環節。

一、巡迴教學工作計劃，是每個時期進行教學工作的準繩。也是使巡迴教員有計劃地、有目的地進行工作，不可缺少的依據。為製訂一個實際可行的計劃。首先，摸清情況，掌握情況。方法主要是參加有關會議，有目的地去瞭解和座談，掌握所要瞭解的情況和问题。同時在計劃內容結構上，應包括教學目的和要求，講課的內容，講課的方法，以及如何與兼職教員的結合和發揮村社學習輔導員的作用等問題。此外，專職教員必須有健全的會議制度

關於貫徹一九五六年供銷合作社統計制度的幾點意見

全國供銷合作總社計劃局統計處

一九五六年供銷合作社的統計制度，已經國家統計局與全國供銷合作總社共同頒發了，並在一九五六年元月一日開始執行，一九五五年的統計制度同時作廢。新制度是在舊制度的基礎上作了一些修改訂訂的，而且修改的很多。

在商品流轉方面，一九五六年的統計制度作了以下幾方面比較大的修改。

為了及時而全面地檢查供應商品零售和農副產品採購計劃執行情況，加強了電訊月報（簡速月報），由過去只包括六種零售商品和收購總額的一個表，增加為零售及採購的兩個表，增加了主要商品的零售及採購情況，以加強對零售及採購計劃的檢查監督，增加了供應商品系統庫存總額（特別是直接供應居民的單位的庫存情況）和農產品採購庫存總額，以了解商品儲備概況及時防止積壓和脫銷提高業務經營的質量，並及時了解農產品在供銷系統內流轉情況，增加了供銷合作社系統對私營商業批發額，以便與供銷社零售額對照，及時檢查對農村私營商業安排及改造的情況。

另外還有與電訊月報同格式的表式月報，是電訊月報的補充表。當然，這個表最好是合併到電訊月報裏去，對檢查計劃更加方便。但電訊月報指標多了，一方面必然影響上報時間，這樣將會由於希望早些取得比較次要的數字而影響了最主要數字的及時，另外則是為了節省可以節省的电報費。這個月報表式也就是一九五五年分商品月報的簡化，兩者負擔的作用都是為了彌補電訊月報檢查計劃的不足。但一九五五年的分商品月報則因商品多、指標複雜，因而上報時間過晚，未能發揮應有的作用，而工作量却耗費很大。因此，這個表予以大力簡化是完全必要的。

各級社的供應及採購業務的季報，除為適應農業合作化的發展在採購表內增加「其中購自農業生產社」外，比一九五五年沒有什麼大的變化，它仍然是為了每季對計劃執行情況作進一步的較詳細而全面的檢查之用。但綜合表則有較大的變化，即在彙總時不分級，而是一張表表現全系統的數字。這樣處理，一方面可直接看出各地區全系統數字，另一方面也可節省各級社的彙總時間，提早報表時間。當然在使用資料時有時需看分級數字，但是這也不要緊，因為除基本表外，還有各業務部門彙報彙總的縣以上各級社的批發月報表（合補一號表）。合補一號表完全是一九五六年新增加的表，是為了滿足國營與供銷合作社

的商品分工和供銷社內部分工的要求而擬訂的。這個表按供銷社業務經營機構的設置而分作數張填報，彙總，它主要是為了加強各級社對供銷社負責經營的商品批發業務的領導，以提高對這些商品的經營水平。為了報表及時又能滿足掌握對所經營的商品的具體情況，所以指標盡量求得簡單，而商品則盡量滿足業務經營的要求，這個表，雖只一個表式，但表數則可根據供銷社內部業務分工的變化增加或減少，以便各業務管理部門都能及時取得本部門所負責的商品經營情況。這張表只限於縣以上各級社業務部門分別填報的，基層社不填報此表。當然按業務需要來說，目前基層社也報此表是最好的。但是按基層供銷合作社現在的組織機構人員編製填報彙轉的及時性和貫徹中央的簡節節約的精神，若基層社也填報此表，則是不切合實際的做法。因為基層社人員少，業務分工又不細，事實上無力填報此表。這張表若發佈到基層社只能產生兩種結果：一個是為了報好這張表而影響業務經營，一個是根本報不上來。為了解決這一矛盾，只有各級社的業務管理部門，學會通過各級批發業務的統計資料，參照基層社的季報、月報的統計資料分析情況，掌握情況。

對組織機構和貿易網的統計，比一九五五年變化較大的是加強了對基層零售網的統計，一年來，供銷合作社的任務是大大加重了，它不僅要做好本身的供應、採購業務和對農村私營商業的社會主義改造，而且還負擔了全面安排農村市場的重大責任。目前全面安排農村市場的工作已不能停留在公私比重的控制方面，結合對私商的改造工作它必須對農村貿易網——首先是零售網進行全盤規劃，因此，摸清供銷社零售網的情況是十分必要的，同時由於農村居民生活水平的提高，生產水平的提高，供銷合作社的零售業務水平也已不能再停留在原來水平上了。一年來，為了適應這一情況和要求，專業性的零售店和基層批發業務都有很大的進展。因而及時地把握這種新的情況統計反映上來，以供編製計劃指導發展方向和檢查計劃的需要，也是十分必要的。

總之，一九五六年供銷合作社的統計制度是考慮了我國社會主義經濟建設需要和供銷社本身需要而制定的。貫徹這個制度具有非常重大的意義。斯大林說，統計工作有如一條鎖鏈，一環破裂整個鏈條就斷了。我們供銷合作社的統計工作正是整個國民經濟統計鏈條中的一環，特別是貿易這段鏈條中重要的一

环，但它在目前还是薄弱的一环。幾年來，供銷社統計制度沒有徹底貫徹，因此造成了社會主義貿易統計中的缺口。現在我們要努力趕上去，補上這個缺口，就必須認真地貫徹一九五六年統計報表制度。

一、做好傳達佈置工作。一九五六年制度的變更是較大的，不但在指標內容上有修改，而且在統計工作的分工上、在彙總方法上均有很大變化。因此今年的傳達佈置工作比往年更須細緻具體，務使每個統計幹部（包括業務經營部門負責統計的幹部）都能了解報表的目的、內容填報彙總方法以及如何分析利用這些數字。只有如此才能使制度得到認真正確地執行。召開會議是做到傳達佈置細緻具體的重要方法。全國總社計劃統計會議已推遲了，來不及在會上傳達。因此更希望各省開好傳達會議。目前河南、江蘇、內蒙、吉林、湖北、湖南、青海、陝西、雲南、貴州、遼寧等省均在準備開會佈置，吉林並準備在會前先行試點。這都是對制度認真傳達佈置的表現。但也有個別省份對新制度不重視，他們既未由省召開會議佈置，也沒有準備設法幫助下邊做好傳達佈置工作，而只用一紙公文下傳完事。事實證明：以往凡是只用公文下轉的地方制度是很難貫徹的。希望這些省引起注意。即便省社不再開會也要設法指示幫助下級社開好傳達佈置會議。在各地的傳達佈置會議上，除了細緻具體的學習制度表格的方法、技術，研究統計數字的取得方法以外，同時還要認真總結過去貫徹制度的經驗，推廣先進方法，糾正缺點，特別是工作基礎薄弱的地方，大家要幫助他們想辦法趕上先進的地區。在省級社開完會議後，省社儘可能抽派人員到工作薄弱的地區幫助下級社做好傳達佈置工作。

二、抓緊批發環節和幫助落後地區。根據幾年來貫徹制度的情況來看，我們大部分地區的合作社已有了相當基礎。不少省、市的報表單位達百分之九十以上，很多縣份達百分之百。但是為什麼全系統的報表情況很落後呢？主要的弱點有兩個：一個是聯社批發報表的差，一個是個別地區報表的太差，甚至一九五五年上半年個別省根本未報分商品報表。為了補上缺口，各級社在一九五六年必須具體幫助，嚴格督促檢查聯社批發部門按時報表，並定出計劃深入落後地區幫助他們克服困難，做好報表工作。

三、要不斷地簡化報表和防止亂發報表。為了把主要的力量用在最需要的時候的補充報表，並嚴格控制，防止亂發報表。要做到這一點，不僅靠統計部門嚴格注意，更重要的是使各級領導同志和業務部門了解基本報表的作用和意義，向他們說明取得基本報表數字對領導上、業務上的重要性，及報表太多就影響基本報表和不可能統計全面的實際情況，各方面認識一致了，簡化的原則就容易貫徹了。

四、做到年報月報兩不誤。年報是一項繁重的工作，幾年來各級社對年報

工作一般是認真的，有成績的。一九五五年的年報，希望各地繼承往年認真負責的精神按時、全面、正確的報送。但根據歷年情況來看，往往重視了年報就忽視了月報季報。這是一個很大的偏向。它使得我們供銷社一、二月份和第一季度的數字殘缺不全，而且很不及時。為了糾正這個偏向，希望各級社對機關、工作適當周密的安排，特別是做好第一季度的作業計劃，分配好人力和時間，保證年報月報兩不誤，嚴防顧此失彼的現象發生。

（上接第二十六面）

和學習制度，對兼職教員也應定出工作制度。

二、編寫講課提綱。如何在領會文件的精神實質的基礎上，編寫提綱，其具體做法是：1. 正確掌握運用理論聯繫實際的教學方法；2. 重點要突出，問題要精練；3. 要注意問題的聯繫性，系統性和講課時間安排等問題；4. 根據講課內容，結合幹部思想，和目前在工作上所存在的問題，提出討論題和重點，充分運用集體力量，發揮具體研究作用。

三、如何搞好巡迴講課：講課要認真熟悉好講稿，這是決定講課好壞的一個關鍵。在講課之前，必須要經過一個適當的時間來熟悉文件和講稿。辦法是：1. 掌握整個講稿的基本精神和中心，以便達到心中有數；2. 做好教學筆記；3. 要安排好表達問題的方式；4. 試講是聽取羣衆意見，發揮大家智慧，改進教學方法，提高教學質量的一種主要方法。除此，在講課中應注意的幾個問題也得到了明確。

四、推動組織力量，發揮大家動手，是積極開展巡迴教學工作的動力，也是決定條件。根據各縣具體情況除必須建立必要的組織外，並着重的明確了專職巡迴教員的組織工作的重要性。大家一致認為：「這個做法有大家動手，不會再自己單槍獨馬，光桿跳了。」

（上接第十一面）

如果減少一個環節，最少可以降低成本百分之十左右。因此應根據當地具體情況，盡力減少不必要的經營環節，貫徹全面厲行節約精神，充分發揮羣衆積極性，力求降低各種流轉費用，以降低銷售價格，擴大土產銷路。如減少環節後，由於工作需要，可適當地增加必要的組織環節，這樣還是可行的。

時間已很緊迫，但任務還是很大的，必須迅速的對小土產的採購與銷售業務進行一次全面的檢查，建立與健全機構，組織力量結合中心工作，根據全面規劃的要求，通過內部的或與有關部門聯合召開的供銷會議、小型土產交流會議等方式，進一步的擴大土產交流，完成和超額完成土產採購與銷售任務。



討論修改了供計劃

兩倍，糧區上升一倍左右。其次為便利農民買賣，全區各縣基層供銷合作社在偏僻村莊召開了小型物資交流会。截至十一月五日的統

計，在十天中召開了小型物資交流会七百五十六次。德縣計劃到十二月底召開小型物資交流会一百二十次，現已召開了九十五次。該縣四

區召開的二十六次小型物資交流會中，參加的農民有八千餘人，交易額達八萬九千五百七十七元，收購了棉花二十四萬三千零二十斤。農民普遍反映：「政府對咱們真關心，在附近的物資交流會中什麼都可以買到，不用再跑十多里路去供銷社買了，省下的功夫就可以搞生產。」

(崔海濤)

山東省德州專區各縣的供銷合作社，為了適應

農業合作化高潮的到來，各縣供銷合作社在縣財貿部的統一領導下，於十月十八日到二十六日先後召開了基層供銷合作社和國營公司的聯席會議，着重討論了農業合作化高潮到來後農村市場的新形勢，批判了對農村新情況缺乏正確的認識，並分析了經驗主義和保守思想的根源。在提高認識的基礎上，根據市場的需要和羣眾購買力的增長情況，增加了第四季度的供應計劃，各縣均較原計劃增加了百分之十五至二十，並銜接了國合計劃。

為使物資供應有保證，首先擴大了進貨，充實了庫存，增加了商品品種。據夏津縣六區供銷社的統計，九月底庫存額二十五萬元到十月底即擴大到三十四萬元，各門市部一般增加了一百種左右的商品，比過去增加百分之三十到四十。由於品種的增加，商品的增多，各縣的銷貨額都大為增加。據十一月初的了解，棉區的營業額上升一倍至

在雙輪雙鐮犁「四起」農業生產社

「四起」農業生產合作社在河南省信陽縣古城鄉，它是由於散夥三次，第四次組成而取的社名。「四起」農業生產合作社組織起來後，八區供銷合作社會發動他們買了一部雙輪雙鐮犁，由於沒有教會他們的使用技術，因而買回雙輪雙鐮犁後，大家十分苦惱：有的怕就誤事不出活，有的怕累死了牛。如社員趙文發說：「這個犁一百多斤重，會把牛累死，可不能套我的牛！」

「四起」農業生產社長為了要大夥看看雙輪雙鐮犁的好處，也曾組

織社員進行田間試驗，但因不會使用技術，試驗也失敗了。從此，雙輪雙鐮犁就成為社員們談笑的資料了。

幾個月後，八區供銷合作社去了一個技術員，他首先向他們作了一般性的理論上的講解，就隨手套上牲口，旋起右輪，掀起操縱桿，照牛背上打了一鞭，雙輪雙鐮犁的兩個犁尖即輕鬆地鑽進了土壤裏，迅速而平穩的前進了。這時，社員們都高興起來，很多人擁了上去，爭着要學使用雙輪雙鐮犁的技術。

「四起」農業生產合作社有四畝稻田的野荸薺比稻子還多，過去用舊犁從未犁出過野荸薺的根來，今年春耕時他們只用雙輪雙鐮犁翻了一遍，就徹底挖出了野荸薺的根，因此，今年的稻子比起過去幾年來，都長得又粗又好。在今年高粱下種前，他們还用雙輪雙鐮犁一部和舊犁兩張同時在七畝高粱地裏翻耕，結果，一部雙輪雙鐮犁犁

了四畝，兩張步犁只犁了三畝。雙輪雙鐮犁的地裏，高粱長的比舊犁的地裏的高粱高六寸，且稈粗穗大，籽粒飽滿，估計每畝比舊犁的可增產六十斤左右。

事實教育了「四起」農業生產合作社的社員，該社趙文發原來對使用雙輪雙鐮犁有抵觸思想，現在已口服心服了，為了爭着使用它，把自己的小牛賣掉，換了一頭大牛。

現在，如果要問「四起」農業生產社員雙輪雙鐮犁怎樣？他們就會伸出大姆指給你說一大串：這犁省人力，畜力，犁地不用扶還犁的穩，犁的直，不歪不扭，翻的土碎，犁的土平，蓋的也嚴，乾濕地都能犁，遇到磚頭、石塊、樹根也能過去，還不損壞犁鏟，出活，犁一趟抵舊犁三趟，保墒，保苗，能增產。

(錫三整理)

遷西縣供銷合作社的 運輸員評模會議

河北省遷西縣供銷合作社，為了進一步做好全縣的運輸工作，在九月十八日至二十一日召開了縣社、基層社的運輸員評模會議。

會議首先總結了過去運輸工作的成績和缺點，並交流了工作經驗。

激河橋供銷社運輸員那連富對牲畜一貫關心，每次餵牲畜時，都是先將餵料器洗得乾乾淨淨的，並勤添草料，因此，開病的牲畜很少，有時牲畜染了病，他就犧牲休息時間耐心地來護理牲畜，把供銷社的牲畜看成和自己的一樣，每當領導分配任務時，他都是很愉快的不講價錢地接受任務，保證了每次運輸任務的按時完成。因而在這次評模中，一致選他為模範。新莊子供銷社運輸員王雲雲、羅屯供銷社運輸員王坦除積極完成本職工作外，並想办法開展運輸工作和不辭辛苦地幫助送貨下鄉。因而他倆在這次評模中，也被選為模範。

在檢查缺點時，着重分析了過去造成牲畜傷亡、殘廢的原因。會上大家都認為這是與運輸員的工作態度分不開的。在討論時，一致指出：這是某些運輸員不安心工作，認為幹運輸員「太低氣」、「不值錢」、「沒出息」，時刻有轉業不幹的念頭。太平寨供銷社運輸員侯

又就存有這種念頭，因而工作馬虎虎，以致造成翻車事件，損失八十餘元，更嚴重的是不關心牲畜，造成牲畜長期有病，半年不能拉車，僅草料費、治療費和找外車拉運就

召開 手工 業產 品比 賽大 會

四川省蒼溪縣第五區供銷合作社，為了提高手工業產品質量，滿足農民的需要，於今年七月間召開了手工業產品比賽大會。會前取得區委同意，印發了比賽大會的宣傳材料，並以鄉為單位召開手工業代表會，具體的交代、討論手工業產品比賽大會的意義、目的和內容，號召代表們回村大力宣傳組織手工業者各盡所長，製好比賽品迎接比賽大會。同時，各鄉供銷社幹部又深入到村培養一至三戶技術精通、思想進步的手工業者生產優秀產品，並詳細調查了產品的成本底細，以便在會中公開成本，開好比賽大會。

比賽大會開了兩天，參加的手工業者有一百一十三人，農業生產委員和互助組組長十人，參加比賽

付出了五百餘元。

通過這次會議和評選模範，大鼓舞了運輸員的工作情緒。在討論中，大家都認識到運輸工作在建設社會主義社會中的作用和每個運輸員所擔負的重大責任，扭轉了錯誤思想。如三屯營供銷社運輸員王連祥，過去的工作一貫馬虎，不關心牲畜的飼養和管理，這回表示態度說：「經過這次會，我才認識到

的產品有六十一種，一百五十八件。會上總結了供銷社和手工業者兩年來加工訂貨支援農業生產的成績和缺點外，進行了產品評比。在評比時，首先選出一等、二等、三等的三種標準優良產品，並由製作者自報產品成本，民主評定價格，然後由大夥根據產品的質量、價格和製作者是否按期完成與供銷社簽訂的合同等條件，評選出模範十五人，分別給以物質的獎勵和表揚。

通過產品比賽大會的參觀、討論，使手工業者認識到了提高產品質量的重要性。如木工梁化銳說：「過去我與供銷社簽訂了合同，拿了錢，就認為交貨時只要像個樣就行，所以做的每個桶矮一寸，打十個桶就可多出一担桶的原料。今天看到供銷社積壓了九百多担桶，我們生產出來的桶供銷社也不收了，才知道粗製濫造供銷社是自已拿石頭砸自己的腳，既害了供銷社又害了自己。」

在比賽大會中，經過一系列的

運輸工作的重要性和我擔負的重大責任。過去我總以為自己是個趕大車的，太低氣，沒前途，這回我才知道運輸工作也是整個革命工作的一部分。今後，我一定要克服缺點，在下次評模會中爭取模範。」其他許多運輸員都表示今後要積極工作，埋頭苦幹，爭取做一個模範運輸員。

（李作九）

思想教育，互相交流了技術經驗，消除了過去認為「暴露了自己的技術經驗，就是失去了飯碗」的保守思想。如參加比賽的三架風車，其中的一架一次就能擱盡糠壳，其餘的兩架擱了兩次也擱不盡糠壳。在互相交流技術中，那架優良風車的製造者丁國理就指出那兩架風車的毛病是殼小了一寸，內格高了一寸，風力鬆弛的原因，鐵工楊正州介紹了他的省鉄、省炭、省時的強火糊爐法，受到三十多個鉄業手工業者的歡迎，他的學徒王興才說：「這是楊師父幾年來都沒教給我的。」在交流技術經驗的基礎上，評出了各種產品的等級样品，並公開了成本，合理地調整了價格。因而手工業者感到在這次比賽大會中學到了寶貴的技术，今後在製作產品時心裏也有了底，並一致提出：要不斷地提高產品質量，爭取在明年的產品比賽大會中，獲得光榮的模範稱號。

（蒼溪縣第五區供銷社）



这样帮助下级

聞揚

一天，孟縣供銷社棉花分級員湯伊州，到棉站去檢查工作。巧得很，剛到收棉站就碰到一件糾紛。棉站分級員林保金把一個農業社的棉花驗成二十九個衣分，農業社不同意，認為以前賣的是三十個衣分，都是同樣棉花，不該無故減少衣分。林保金火氣很旺，臉色緋紅，一再堅持自己的看法，雙方爭論不休。好啦！縣社檢查工作的驗級員來了，叫他給評一評，一定能得出正確結論。

要知道，湯伊州檢驗棉花的技術實在不壞，起碼要比林保金要高明。他在大家的盛情邀請下，咳嗽了兩聲，慢吞吞地把棉花拿起來，一看之下，得出結果：的確是林保金驗錯了。不過他沒有這樣講，却一本正經地對農業社賣棉的人說：「不錯，這花就是二十九個衣分。」

農業社的人聽他這樣答覆，還是相信自己的棉花，要求試軋。「要試軋？」湯伊州着了急，「真要試軋嗎？好好！」嘴裏說着好，心裏可發了慌，他想這可怎麼辦呢？本想家醜不外揚，這回連自己也要丟醜。到底是湯伊州還有一點「智」，就在一急之中生了出來，趁農業社的人正在說理，他迅速伸出一隻手，從將要試軋的那斤棉花裏，偷了一把藏在兜中。「好！試軋吧！」試軋的結果還用說嗎，合二十九個衣分還弱，如果加上他兜裏的棉花，可就足夠三十個衣分。

試軋的結果是這樣，農業社的人也就沒話可說了，湯伊州的話兒可滔滔不絕：「你看，還能哄你不成嗎？確實是二十九個衣分，真是……。」

這件事情過去以後，林保金熱烈地歡迎着湯伊州，稱讚這位從縣社來檢查工作的人。湯伊州還很「謙虛」呢！他認為：「這，這沒有什麼，小事一段，算不得太高妙。」那麼更高妙的又將是什麼呢？這只有他一個人知道。我們只知道：他以欺詐行為，破壞了國家的政策，他以錯誤作法，給下級社作出「榜樣」。我們的要求也很明確：快把那藏在靈魂深處的資產階級思想除掉吧！什麼「家醜不可外揚」，什麼「高妙的戲法」，我們要揭出來，正是因為我們大家都反對。

電話裏的指導

軒風

區社方主任正在考慮下午會議的開法，電話機叮鈴鈴的響了起來。方主任拿起電話筒：「那裏？什麼？啊！段秘書！」一聽說段秘書，他立刻雙眉鎖緊，雖然他和段秘書並沒有見過面，可是在電話裏，倆人已搞得很熟。「有什麼指示嗎？段秘書，您說吧！」

「喂，喂，老方！你們的社員代表會今天開了沒有？」

「今天上午就開了，經請示區委同意，會上主要解決分紅問題。您想來參加嗎？」

「不，不，沒時間。喂，我問你，開這個會縣委同意了沒有？」

「我請示了區委，縣委同意沒同意我不知道，」方主任停了停，不耐煩地說：「昨天你來電話，我不是告訴你了嗎？」

「區委是不是請示了縣委同意？」

「這我可不知道。我們也給縣社寫了報告，你們就沒請示縣委嗎？」

「噢，是這樣啊！好吧，你往下彙報吧！」

方主任接着把大會的報告內容、討論情況、社員代表怎樣審查供銷計劃等，詳細的作着彙報，忽然，段秘書大聲的

「喂，喂！」了兩聲，震得方主任趕忙把耳朵離開了電話筒。

「我說老方！根據你彙報的情況，忽視了生產資料供應，這是中心工作，片面進行分紅是很危險的，不行啊！得彙報財委，立即停止分紅。」

「段秘書，你這說法我不同意，」方主任忍無可忍，又不得不耐心解釋。

「我們對生產資料供應工作向來很重視，前幾天就給縣社寫了報告呀，就是在今天會上……喂，喂！」方主任靜下來聽了聽，對方早把電話掛上了。方主任連忙放下電話筒，找到縣社的工作組說：「你看，我們經過前後七次對生產資料的檢查，四次的討論和修改計劃，段秘書却硬說我們忽視，叫停止研究分紅，唉！」縣社工作組同志也感到很愕然：「停止分紅？不會這樣吧！」大家很費了一番腦筋，午飯也沒怎麼吃好。

方主任正愁着下午的大會沒法開，電話鈴聲又響了。「啊！你段秘書，什麼？還是可以分紅，好，好。」方主任如釋重負地嘆了口氣，「真難辦哪，我

的確应付不了這樣的電話指導。「方主任的話，各區社也頗有同感，這却完全違反了段秘書的願望。段秘書自認很聰明，一貫懶於看下邊的報告，也不想下鄉檢查工作，但又不得不顧別人說成是官僚主義者，於是想通過勤打電話和下級聯繫，來換個「善於深入實際」的美名，其實呢？還是逃不掉自己避諱的名稱。問題不在於打電話指導工作行不行，而是他的思想方法有毛病。

新來的帽子

希民

「喂！新來的帽子，快買新帽子吧，隨便挑啊！」營業員在屋內大聲的吆喝着，向顧客們不厭其煩的宣傳着。

他對帽子這麼特別感興趣，引起了我的好奇心。現在旺季到來了，貨架上增添了很多新商品，他怎麼專介紹帽子呢？過了許久之後，我聽他喊聲仍是有增無減，走出來的顧客有的拿着青布，有的擺弄着花毛巾，……至於新帽子，我沒看到有一個人買出來。

趁顧客稀少，營業員整理那一堆帽子時，我走進去，並直率地提出了自己的疑問。你看，他好像沒聽見一樣，根本不作回答，只說了「你是縣社的？唉！」這麼一句沒頭沒腦的話。我再一次的提出詢問，並說出了我問的本意，他才讓我坐下來，但並不熱情地說：「唉！我們在推銷新貨哩！」

怎麼，帽子顏色不好？不，都是新布作的，營業員說顧客很喜歡。样式不美觀吧？也不，營業員說顧客沒啥意見，有的還給過稱讚。價錢呢？也不高，每頂比市價賤一角。

這幾個主要方面都沒問題，那還差什麼呢？營業員最後說：「同志，你真不知道嗎？那你就戴一戴看看。」我隨便拿起一頂來往頭上一戴，嘿！又使力往下轉了轉，還是只能停在天靈蓋上，一般地說我的頭並不大呀！我換起另外一頂，和第一次的情況一樣，再換，又換，……還是照樣，我真急了，雖然沒有鏡子，我也像看到自己頂着小帽子的怪相了，不由自主地發了火，「難道都是這一號的，沒有別的呢？」

「別急，同志！」那位營業員毫不慌張地說：「有什麼辦法呢？這些帽子都是縣社統一加工的，我們整天挨羣眾的批評，羣眾挑半天也挑不出個合適的，真糟糕。我看成年人戴不得，少年人總可以戴，是不是可以在全縣調劑一下呢？」

這話是有道理的，不能讓不該脫銷的商品脫銷，也不能讓不該積壓的商品積壓。於是，我迅速向縣社領導上作了反映，那曉得縣社領導上也正在發愁，為什麼呢？很簡單，全開魯縣統一加工的帽子，在負責加工者的糊塗指導下，都製成了同一規格，全是給少年人作的帽子，各社都賣不出去多少。那，只好再向上級要辦法，否則只好待哺乳中的嬰兒趕快長大。

常言說：「一隻老鼠壞一鍋湯。」確實不假，一個人工作的疏忽，就要使千百人的工作跟着受影響。

研究，研究……

茂華 美德

遠在炎熱的夏季裏，襄垣縣付北鄉曙光農業社社長倪安法，起了個大早，趕上牛車，到縣社拉回一部雙輪雙鋤犁。第二天，便開始興致勃勃地安裝試驗，周圍擠滿了人觀看，但是解開草繩一看，後鋤尖是個破的，「喂呀，在路上弄壞了吧！」有人不滿地議論着，倪安法急了一頭汗，當時在場的付北供銷社副主任范祿其，赶忙幫着檢查了一下，那塊裂縫中間還沾着綠漆，證明不是在路上打破的，而是原來就有毛病，倪安法掃興地說：「范主任，你們啥時到縣裏拉貨，給咱換一個犁鋤吧！」

不幾天，縣社生產資料經理部技術員李樹芳，下鄉來檢查新式農具的使用情況，路過付北供銷社，范副主任便把這事反映給他，他問了問，知道是原來有毛病之後，就回答說：「好，我記起來回去研究研究吧！」

又過了些日子，縣社組檢股李仕俊專門到付北供銷社來檢查工作，老范又將這一情況反映給他，他很負責地說：「供銷社的工作中心是為農業生產服務，坏了鋤尖不及時解決，防碍了耕地，影響了生產，這太不負責了，我要把這事記起來回去趕緊研究、研究。」

過了一月，縣社生產資料經理部王邦興到付北供銷社來，老范把這事再向他細談了一遍，王同志拿出筆記本認真記好以後：「我回去一定和生產資料經理部研究、研究。」

過了將近一百天，曙光農業社再三追問，問題還沒得到解決，老范只得親自找到縣社生產資料經理部，可不湊巧，趙經理不在家，就和會計張會生談了一番。這個問題當下不能解決，等經理回來研究、研究再通知你吧！」

一直到了十月底，秋耕工作已熱烈展開，曙光農業社的另一部雙輪犁鋤尖已磨秃，老范又到縣社跑了兩趟，那個破鋤尖問題，襄垣縣社生產資料經理部，仍沒有解決，掛在嘴邊上的還是——研究，研究。

農村金融

創刊號現已出版

“農村金融”是一個全國性的農村金融刊物，它的主要任務是宣傳黨與國家在農村的金融政策，交流各地農村銀行工作及信用合作工作經驗，對國家銀行農村工作幹部及信用合作幹部進行政策思想與業務知識的教育。

“農村金融”的編輯方針，係根據每個時期黨與國家在農村的中心工作任务，以農業貸款及信用合作為重點，一面宣傳解釋農村金融政策，一面報導農村金融工作執行情況。刊物的主要內容有：當前工作評論與意見，有關的理論知識介紹，各地好的工作方法與經驗，問題的討論與解答，思想漫談以及新人新事，各地工作發展動態等等，文章簡短通俗。此外，封面封裏還刊登各地工作活動的銅版照片。適合縣、區、鄉級銀行農村工作幹部及信用合作幹部閱讀。

農村金融編輯委員會
編輯

財政經濟出版社
出版

郵電部北京郵局
發行

零售：每 期 九 分

預訂：每 季 五 角 四 分

半年一元〇八分

全年二元一角六分

積極地有計劃地開展農業合作化運動

怎樣建立好一個農業生產合作社

李文珊 張瑞徵著 一角五分

農業生產合作社的生產計劃

田活農著 一角六分

農業生產合作社怎樣訂生產計劃

中央人民廣播電台農業組編 一角

農業生產合作社怎樣實行包工制

中央人民廣播電台農業組編 一角一分

怎樣當田間生產隊長

王旗編寫 一角四分

農業生產合作社社會計教材（中級本）

農業部農業宣傳總局編 四角

蘇聯農業勞動組合標準章程

一角三分

捷克斯洛伐克統一農業生產

合作社標準章程 一角三分

匈牙利農業生產合作社標準章程

一角三分

保加利亞勞動合作農場標準章程

一角四分

羅馬尼亞集體農莊標準章程

一角一分

蒙古人民共和國牧業生產合作社

標準章程 九分

財政經濟出版社出版

新華書店總經理

財政經濟出版社新書

國營企業、供銷合作社、國家機關、部隊、團體間
非現金結算暫行辦法及結算放款暫行辦法

中國人民銀行總行編 七角三分

手工業生產合作社參考資料(最近修訂重版)

原中華全國合作社聯合總社編 八角一分

珠算教程

華印椿編著 三角二分

商店工作基本條例

蘇聯貿易部批准公布、中國人民大學

貿易組織與技術教研室譯 一角五分

怎樣檢查基層供銷合作社的工作

苑鶴 王子慶等編著 一角七分

農村糧食統購統銷和市鎮糧食定量供應

經濟資料編輯委員會編 二角四分

農村私營商業社會主義改造的道路

中華全國合作總社幹部教育局編 二角五分

新華書店總經售

營業員手冊

中華人民共和國商業部
商業組織與技術局編

現已出版

定價 三角二分

社會主義商業的營業員直接聯繫着廣大消費者，是商業的前哨戰士。幾年來，社會主義商業網迅速擴大，人員不斷增加，而商業人員的業務水平參差不一，很多營業員對商業工作不夠熟悉，技術經驗與工作要求不相適應，尤其是還缺乏一套系統而具體的業務制度與操作規程。為此，編者特整理了各地零售業務幾年來所取得的經驗，並吸取了蘇聯零售商業技術的先進經驗，編成本書，供給各地國營商業和合作社系統營業員工作和學習上參考。

我國第一個五年計劃概要

孫 決 黃章文著

本書編寫的目的是要使一般讀者能以較短的時間，了解我國第一個五年計劃的輪廓，因之，著者是以簡明扼要的筆法敘述了我國第一個五年計劃的基本內容，其中不僅闡述了我國第一個五年計劃的基本任務、精神以及國民經濟各部門間的聯繫，還包括整個國民經濟及其各部門的主要計劃指標。本書可供廣大財經幹部和一般讀者學習我國第一個五年計劃的參考。

定價一角三分

我國第一個五年計劃的基本任務和基本精神

楊英傑著

本書共分三部分：1. 我國第一個五年計劃是從什麼經濟基礎出發的，2. 我國第一個五年計劃的基本任務和基本精神是什麼，3. 我國第一個五年計劃解決國家在過渡時期的總任務到什麼程度。其中特別是第二部分，對第一個五年計劃在奠定社會主義工業化初步基礎，國民經濟各部門按比例發展，社會主義經濟的逐步增長，人民物質和文化生活水平的逐步提高等各方面都作了簡明扼要的分析和

定價一角一分

為全部實現我國第一個五年計劃而奮鬥

經濟資料編輯委員會編

本書內容包括七月八日人民日報社論“為全部實現第一個五年計劃而奮鬥”，各財經部門以及文教、政治部門首長在第一屆全國人民代表大會第二次會議上所作的有關我國發展國民經濟的第一個五年計劃的發言共二十餘篇。可供廣大財經幹部學習我國第一個五年計劃的參考。

定價四角七分

根治黃河水害、開發黃河水利

水利部辦公廳宣傳處編

本書所搜集文章的內容，大体上介紹了黃河流域的自然面貌、物產、資源情況、洪水災害和成災原因，歷代勞動人民對黃河所進行的鬥爭，以及解放後幾年來對黃河的治理和為根治與開發黃河所作的準備工作等情況。本書供全國人民和國家機關人員在學習全國人民代表大會“根治黃河水害和開發黃河水利的綜合規劃”決議案時的參考。

定價三角九分

財政經濟出版社出版

新華書店總經售